

RELACION ENTRE DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PERÚ (1950- 2004)

Por

Velisario Cieza Pérez

Tesis propuesta para obtener la licenciatura en:

ECONOMÍA

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

2007

Agradecimientos

A mis padres que me dieron la vida y me apoyaron, a mis hermanos y familiares que siempre confiaron en mí, también de manera especial al profesor Miguel Pisfil por su motivación y apoyo incondicional.

INDICE	3
INTRODUCCIÓN	6
CAPITULO I	9
1. La desigualdad del ingreso.....	9
1.1. Introducción.	9
1.2. Concepto básico de desigualdad.	9
1.3. El enfoque de la desigualdad.	10
1.4. Medidas de distribución del ingreso.	11
1.4.1. La curva de Lorenz.	11
1.4.2. El índice de Gini.	11
1.5. Costo/beneficio de la desigualdad del ingreso.	12
1.6. Recapitulación.	13
CAPITULO II	14
2. Crecimiento económico.	14
2.1. Introducción.	14
2.2. Definición.	14
2.3. Características o indicadores del crecimiento.	14
2.4. Principales teorías de crecimiento económico.	16
2.4.1. El modelo de Harrod – Domar (1939, 1946).	16
2.4.2. El modelo de Solow (1956).	21
2.4.3. La teoría de crecimiento de Kaldor.	24
2.4.4. La postura Post-Keynesiana.	26
2.4.5. El orden espontáneo del mercado.	28
2.4.6. La teoría del crecimiento endógeno.	30
2.4.7. Crecimiento económico y capital humano.	36
2.4.8. El crecimiento económico y territorio.	39
2.4.9. Crecimiento económico sostenible.	40
2.5. Recapitulación.	42
CAPITULO III	43
3. La competitividad de una nación.	43
3.1. Introducción.	43
3.2. Definiciones.	43
3.3. Fundamentos metodológicos para medir la competitividad de una nación.	44
3.3.1. El modelo del World Economic Forum (WEF).	46
3.3.2. El modelo del International Institute for Management Development (IMD).	47
3.3.3. Atracción versus agresividad.	47
3.3.4. Proximidad versus globalidad.	48
3.3.5. Activos versus procesos.	48
3.3.6. Toma de riesgo individual versus cohesión social.	48
3.4. Recapitulación	49
CAPITULO IV	50
4. Relación entre desigualdad del ingreso y crecimiento económico.....	50
4.1. Introducción.	50
4.2. Principales aportaciones.	50
4.2.1. Lo que sostiene Kuznets.....	51
4.2.2. Conclusiones de Fields	51
4.2.3. Lo que sostenía Marshall.....	53
4.2.4. Según J. M. Keynes.	53
4.2.5. Consideraciones de G. Myrdal.	53
4.2.6. El pensamiento de M. P. Todaro.	55

4.2.7. Según Kliksberg.	55
4.2.8. Lo que sostiene Oxfam Internacional.	55
4.2.9. La postura Banco Mundial.	56
4.2.10. Las directrices y postulados de CEPAL.	57
4.3. Recapitulación.	58
CAPITULO V	60
5. Relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú.	60
5.1. Introducción.	60
5.2. Evolución de la distribución del ingreso, crecimiento económico y la competitividad en el Perú (1950-2004).	60
5.2.1. Por el lado de la distribución del ingreso.	60
5.2.2. Por el lado del crecimiento económico.	64
5.2.3. Por el lado de la competitividad global.	68
5.2.4. Ambiente macroeconómico.	69
5.2.5. Eficiencia del gobierno.	70
5.2.6. Avance tecnológico.	70
5.3. Causas y mecanismos que intervienen en el proceso de relación entre la desigual distribución del ingreso y la inestabilidad del crecimiento económico en el Perú.	71
5.3.1. Configuración como república.	71
5.3.2. Distribución de los recursos.	72
5.3.3. La pobreza	72
5.3.4. El centralismo.	74
5.3.5. Atraso de la agricultura	75
5.3.6. La migración poblacional.	78
5.3.7. Fragilidad democrática.	79
5.3.8. Educación y capacidad técnica.	80
5.4. Potenciamiento de nuestros atributos o recursos como mecanismos de redistribución de riqueza con crecimiento económico sostenido.	82
5.4.1. En conglomerados, geografía y profundización financiera.	87
5.4.2. En tecnología de la información y comunicaciones (TIC).	92
5.4.3. En capital humano.	95
5.4.4. En institucionalidad y gobernabilidad.	104
5.5. Tipos de relaciones entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú (1950-2004).	109
5.6. Formulación del modelo basado en los supuestos iniciales de la hipótesis de Kuznets.	111
5.6.1. Supuestos y condiciones para la formulación del modelo.	116
5.6.2. Resultados de la simulación del modelo, aplicado a la economía peruana.	119
CONCLUSIONES.	124
RECOMENDACIONES.	126
PLAN DE TESIS	127
1. Tema: Relación entre equidad y crecimiento económico en el Perú.	127
2. Planteamiento del problema.	127
2.1. Problema general.	127
2.2. Problemas específicos.	127
3. Preguntas de investigación.	127
4. Objetivos.	127
4.1. Objetivo general.	127
4.2. Objetivos específicos.	127
5. Justificación.	128
6. Hipótesis.	128
7. Tipo de investigación.	128
8. Diseño de la investigación.	128
8.1. Selección de la muestra.	129
8.2. Recolección de información.	129
9. Análisis de datos:	129

10. Presentar los resultados:	129
ANEXOS.....	130
BIBLIOGRAFÍA.....	135

INTRODUCCIÓN

La coexistencia histórica de una enorme concentración de riqueza y de asimetría con que se producen y reparten los ingresos primarios y finales en el Perú es preocupante, además de ser un problema de eficiencia en asignación de recursos que nos permitan ser competitivos, es un problema ético y moral, pero si cabe aclarar que lo ético y lo moral va más allá del alcance de este estudio.

Se plantea como problema general el papel que desempeña la naturaleza y características de nuestro país en el proceso de relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico, más específicamente las causas que explican dicha relación; los atributos que permitan mejoras en la distribución de la riqueza en términos comparativos con otros países como Finlandia o Australia, quienes ejecutaron modelos que les permiten actualmente ser los más competitivos del mundo, teniendo en cuenta que dichos países tienen un pasado parecido con el Perú, ya que también fueron colonias y poseen abundantes recursos naturales.

Por lo tanto surgen las siguientes interrogantes:

¿Cuales son los mecanismos de conexión entre distribución de ingresos y crecimiento económico en el Perú?

¿Promueven lo tipos diferentes de crecimiento reducciones de la desigualdad en la distribución del ingreso de manera diferente?

¿Qué tipos de relación han tenido la distribución del ingreso o la renta con el crecimiento económico en el Perú, para el periodo de 1950-2004?

¿Es el bajo nivel de competitividad como nación, el factor que limita el incremento de nuestra renta per cápita, para reducir los fuertes niveles de desigualdad en la distribución del ingreso?

¿Cuáles son las características o naturaleza del país, considerada(s) como causas de elevados niveles de desigualdad en la distribución del ingreso en el Perú?

¿Qué atributos o ventajas tenemos como país, para incrementar la renta per cápita y mejorar la distribución del ingreso en el Perú, en términos más equitativos?

Para responder a estas interrogantes nos planteamos como objetivo general: Determinar el papel que desempeña los atributos y características del país en la evolución de la relación entre la distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú; y como objetivos específicos: a)Identificar las causas que intervienen en el proceso y mecanismo de la relación entre la distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú, b)Explorar los atributos que permitan mejoras en la distribución del ingreso con crecimiento económico, c)Determinar los tipos de relaciones existentes entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú desde el año de 1950 hasta el 2004 y, d)Formular un modelo basado en los supuestos iniciales de la

hipótesis de Kuznets como instrumento de medición en la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú.

Por consiguiente para el logro de dichos objetivos se plantea las siguientes hipótesis:

H0: En el Perú se ha priorizado la distribución de la renta hacia abajo como fase inicial, lo que ha conducido finalmente a un crecimiento económico no sostenible en el tiempo.

H1: La falta de prioridad para mejora los niveles de competitividad en el Perú como fase inicial, limitan el crecimiento económico sostenido, que nos permita finalmente lograr mejoras en la distribución del ingreso.

H2: El atributo de ser un país con abundantes recursos naturales, ha contribuido ha rezagar al Perú en competitividad en el mundo.

H3: Con los supuestos iniciales de la hipótesis de Kuznets se demuestra que en el Perú, para el periodo 1950-2004, se ha priorizado la distribución de la renta hacia abajo y descuidado mejoras en los niveles de competitividad.

Una vez formuladas las hipótesis se procede a dar respuesta a los objetivos planteados y se presenta los resultados de la investigación en cinco capítulos: tratando en el capítulo I, conceptos y definiciones teóricas sobre la distribución del ingreso; en el capítulo II, se desarrolla conceptos y definiciones teóricas sobre el crecimiento económico; en el capítulo III, se desarrolla todo lo referente a los estudios existentes sobre competitividad de una nación; en el capítulo IV, se trata los distintos enfoques teóricos sobre la relación entre distribución y crecimiento económico; en el capítulo V, se presenta específicamente y de manera más profunda el tema sobre la relación entre la distribución del ingreso con el crecimiento económico en el Perú para el periodo de 1950-2004, que es el tema central de esta investigación y finalmente se sacan conclusiones y se hace recomendaciones, como consecuencia de los resultados de este trabajo.

Los resultados encontrados para el periodo en estudio son:

La coexistencia de altos niveles de desigualdad distributiva de la renta con un escaso y muchas veces negativo crecimiento económico en términos percapitas en el Perú.

La aplicación de políticas erróneas en los intentos de reducir la fuerte desigualdad distributiva de la renta entre peruanos, como la expropiación a los ricos para darle a los pobres o la alternancia del poder político que van desde dictaduras hasta democracias débiles de derecha o de izquierda, situaciones que han conllevado al país a no tener un rumbo definido de largo plazo.

Existen causas históricas y estructurales heredadas desde la colonia las que han hecho que coexistan los altos niveles de desigualdad con un escaso nivel de crecimiento económico en algunos casos negativos en nuestro país, como la mentalidad de jubilado y rentista, poca capacidad de iniciativa y de creatividad, bajos niveles de

calidad educativa, inestabilidad política y corrupción, el descuido del sector agrícola entre, el descuido de la calidad educativa para ser competitivos entre otros.

Con estos alcances espero contribuir en algo a entender la problemática histórica que afecta a nuestro país, y al mismo tiempo sirvan de referencia cuando se tomen decisiones en este sentido.

CAPITULO I

1. La desigualdad del ingreso.

1.1. Introducción.

En los últimos tiempos en las diferentes esferas de la sociedad el debate de la polarización de la sociedad es decir la diferencia entre ricos y pobres ha tomado vigencia. Pero dicho problema viene siendo abordado desde la antigüedad por filósofos como Platón en la República, quien trata el problema de la polarización entre ricos y pobres; pero dicha situación se ha mantenido hasta la actualidad y en muchos países, como el Perú, se ha agudizado a pesar de los denodados esfuerzos que muchas organizaciones de la sociedad, tanto políticos como investigadores han dedicado al tema.

Pero las interrogantes que surgen sobre el tema son: ¿Qué es exactamente la desigualdad? ¿Cómo se mide? ¿Cómo podemos hacer comparaciones significativas a través del tiempo o del espacio? ¿Cómo podemos empezar a analizar la estructura de la desigualdad? ¿Qué políticas pueden reducir con éxito la desigualdad?, preguntas cruciales a la hora de investigar el tema de la distribución de los ingresos. A continuación, se trata de dar respuesta a dichas interrogantes mediante los distintos aportes de diversos autores al pensamiento económico.

1.2. Concepto básico de desigualdad.

Se define a la desigualdad como la dispersión de una distribución, sea del ingreso, como del consumo o de algún otro indicador de bienestar o atributo de una población.

“La desigualdad es un concepto más amplio que el de pobreza, ya que se define sobre la entera distribución, y no se centra sólo en la distribución de individuos o familias que viven por debajo de la línea de pobreza¹”.

La desigualdad es un concepto más estricto que el de bienestar humano² (teniendo en cuenta que el término bienestar, tiene un carácter más sociológico que económico, en donde se considera aspectos como educación,

1 “La manera más común de medir la pobreza es a través de los niveles de ingreso o consumo. A un individuo se le considera pobre si su nivel de ingreso o consumo se sitúa por debajo de un nivel mínimo que le permita satisfacer sus necesidades básicas. A este nivel mínimo se le suele denominar "línea de pobreza". Lo que es necesario para satisfacer las necesidades básicas varía a través del tiempo y las sociedades. Por lo tanto, las líneas de pobreza varían según el tiempo y el lugar, y cada país utiliza líneas que son apropiadas en relación con su nivel de desarrollo, normas y valores sociales”. “...La agenda del Informe sobre el desarrollo mundial ha incluido tanto la unión de indicadores sociales comparables y de alta calidad para la educación, la salud, y el acceso a servicios e infraestructura como el desarrollo de indicadores que examinan otras dimensiones - por ejemplo el riesgo, la vulnerabilidad, la exclusión social, el acceso al capital social”/Grupo del Banco Mundial, PovertyNet, Entender y Combatir la Pobreza, This page last updated on September 18, 2002.

2 Es el sentir de una persona al ver satisfechas todas sus necesidades en materia fisiológica, psicológica y fisio-psicológica, en el presente, así como contar con expectativas alentadoras le sustenten en su componente aspiracional. Los anhelos a futuro, y la posibilidad de poderlo realizar en el inmediato, corto y mediano plazo, son de vital importancia en dicho sentir.

Bienestar social -visto lo anterior-, se traduce en la saciedad que experimentan los individuos que componen una comunidad en materia de sus necesidades -desde las más vitales, hasta las más superfluas-, así como la prospectiva aspiracional y su factibilidad de realización al menos en un lapso que les es admisible.

El bienestar social, parte del bienestar económico el cual tiene que ver con la forma en que se ha dado el reparto económico en una comunidad, y la retribución o remuneración tanto al trabajo realizado, como a los riesgos que toda empresa económica involucra. Así, el bienestar

justicia, asistencia social, servicios públicos y otros). A pesar de que estos dos conceptos incluyen la entera distribución de un indicador, la desigualdad es independiente de su promedio (o por lo menos ésta es una propiedad deseable en una medida de desigualdad, tal y como se discute en la sección medición de la desigualdad) y se relaciona solamente con la dispersión de la distribución en una población.

1.3. El enfoque de la desigualdad.

Hablar de pobreza y desigualdad no es lo mismo. De ser posible la transferencia de los ricos a los pobres en forma efectiva puede tener efectos considerables sobre la pobreza en muchas sociedades. Incluso con la línea de pobreza que se usa para identificar a los pobres que se basa en estándares de cada comunidad, independientemente de cual sea el nivel de renta promedio.

Existen autores como Miller y Roby³ que argumentan una visión de pobreza en términos de desigualdad concluyendo que: “enunciar los problemas en términos de estratificación supone concebir la primera como un problema de desigualdad. Evitando esfuerzos en medir las líneas de pobreza con precisión pseudocientífica. Centrando nuestro interés en reducir las brechas de los que están en mejor dimensión de la estratificación y de los que están abajo”.

Resulta claro entonces el concepto referente a las medidas de desigualdad. Pero además, debemos tener bien claro que la desigualdad es un problema distinto de la pobreza. Enfocar la pobreza como un problema de desigualdad, o viceversa, sería injusto.

“Con la transferencia de riqueza de un grupo superior de ingresos al rango medio tiene que reducirse la desigualdad necesariamente; pero puede dejar la percepción de la pobreza intacta. De igual manera una caída generalizada de la capacidad adquisitiva del ingreso que no altere la medida de la desigualdad puede llevar a un brusco incremento del hambre, de la desnutrición y de la calidad de vida; en este sentido resultaría osado sostener que la pobreza no ha aumentado, lo que equivaldría a tener una visión miope frente a parámetros comunes sobre la pobreza en la concepción de la desigualdad o viceversa” (véase A. B. Atkinson, *On The Measurement of Inequality*)⁴. Otra inexactitud bien distinguida es aceptar que la desigualdad y la pobreza se relacionan y que un cambio de sistema de distribución puede erradicar la pobreza, incluso sin un incremento de la capacidad y del como se produce en un país.

económico suple las necesidades patrimoniales de los individuos y es garante de la perpetuidad del “confort” de los mismos en el ámbito de la herencia del mismo, y las mejorías que implican los anhelos de estos.

No se debe confundir la acepción de “bienestar socio-económico” con el de “confort”. El bienestar económico, es con base al “sentir” de las personas en relación a su situación patrimonial, remuneración laboral, expectativas de vida, apreciación de justicia e impunidad (estado de derecho), accesibilidad a servicios públicos, condición social, entre otros aspectos. El confort sólo es la comodidad que brinda la sola situación patrimonial. La comodidad doméstica (conformidad).../Jorge Isauro Rionda Ramírez, pág.2, 2004, *ALGUNAS CONSIDERACIONES EN TORNO A CÓMO MEDIR EL NIVEL DE BIENESTAR SOCIAL*.

3 S.M. Miller y P. Roby *Poverty: Changing Social Stratification*, en Peter Townsend, *The concept of Poverty*, op. cit., p. 143. Véase también S.M. Miller M. Rein, M. Roby y B. Cross, *Poverty, Inequality and Conflict* en *Annals of the American Academy of Political Science*, 1967. Otras concepciones al respecto se pueden consultar en Dorothy Wedderburn (ed.), op. cit.

4 Vale la pena destacar que hay muchas medidas de desigualdad. La de la brecha "entre el 20 o el 10 por ciento y el resto" es sólo una. Véanse A.B. Atkinson. *On the Measurement of Inequality*, en *Journal of Economic Theory*, núm. 2, 1970; A.K. Sen, *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford.

1.4. Medidas de distribución del ingreso.

Los métodos más conocidos para medir la distribución del ingreso son los siguientes:

1.4.1. La curva de Lorenz.

“Relaciona los porcentajes acumulados del total de ingresos recibidos con los porcentajes acumulados de individuos o familias que reciben dichos ingresos, comenzando con los más pobres”⁵.

Esta se construye ordenando todos los individuos o familias de un país o región de acuerdo con su nivel de ingresos, de los más pobres a los más ricos. Luego se divide en quintiles o deciles, y el ingreso de cada grupo se expresa en porcentaje del PBI. Luego se representa la proporción del PBI recibida por estos grupos en forma acumulada, por ejemplo se representa el ingreso del quintil más pobre en el ingreso contra el 20% de la población y así sucesivamente.

“Cuanto más pronunciada sea la curva de Lorenz, mayor será la desigualdad de la distribución del ingreso del país o región”.

1.4.2. El índice de Gini.

Se usa como medida más acertada para comparar las desigualdades la distribución del ingreso entre países, y se calcula como el área entre la curva de Lorenz y la línea de igualdad absoluta, expresada como porcentaje del triángulo ubicado debajo de la línea de igualdad absoluta. Por lo tanto “teóricamente si el índice de Gini es de 0% representa la igualdad perfecta, y si es de 100% representa la desigualdad perfecta. En realidad ni la igualdad ni la desigualdad perfecta son posibles, por lo tanto, tendremos un Gini mayor que 0% y menor que 100%”.

“Si y_i es el ingreso del individuo i , donde $i = 1, 2, \dots, n$, n es el número de individuos en una distribución dada y $\mu(y)$ es el promedio de la distribución, por lo tanto el índice de Gini (G)⁷ quedaría expresado de la siguiente manera:

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|}{2n^2 \mu(y)}$$

Existen otras medidas adicionales al índice de Gini que pueden expresarse con la fórmula general siguiente:

$$E(\alpha) = \frac{1}{\alpha^2 - \alpha} \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\mu(y)} \right)^\alpha - 1 \right]$$

5 Grupo Banco Mundial, Más Allá del Crecimiento Económico, Cap.V, © 2002

6 Grupo Banco Mundial, Más Allá del Crecimiento Económico, Cap.V, © 2002

7 Ver: INEI, Perú: Ingreso y Pobreza, Anexo B: Bienestar Social y Medidas de Pobreza y Distribución del Ingreso

Donde $\alpha > 0$, se denomina una medida de aversión a la desigualdad que toma valores de 0, 1 y 2, utilizando la regla de H'ospital puede obtenerse la medida de desigualdad cuando $\alpha = 0$, es decir, el promedio del logaritmo de la desviación:

$$E(0) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \left(\frac{\mu(y)}{y_i} \right)$$

De igual modo, cuando $\alpha = 1$, se obtiene el índice de Theil, el que se representa de la siguiente manera:

$$E(1) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\mu(y)} \log \left(\frac{y_i}{\mu(y)} \right)$$

Cuando $\alpha = 2$, se obtiene la transformación (la mitad del cuadrado) del coeficiente de variación”, el que se denota de la siguiente manera:

$$E(2) = \frac{1}{2n\mu(y)^2} \sum_{i=1}^n (y_i - \mu(y))^2$$

1.5. Costo/beneficio de la desigualdad del ingreso.

1. “Una distribución muy aproximada a la igualdad absoluta⁸ puede tener efectos negativos sobre la eficiencia económica. Por ejemplo la experiencia socialista que buscó la “reducción” deliberada y pronunciada de la desigualdad hacia abajo, eliminó los incentivos para la competitividad, la variedad y el progreso técnico, cuyo resultado consecuente fue la desaceleración del crecimiento económico, lo que contribuyó a una mayor pobreza”.
2. “Por otro lado la desigualdad excesiva también afecta negativamente en los niveles de calidad de vida de la gente, agudizando la pobreza, agravándose los problemas de salud, educación e incrementándose los problemas delincuenciales. También debemos tener en cuenta que una marcada desigualdad en la distribución del ingreso provoca efectos negativos en el crecimiento económico sostenible como:
 - a. Pone en peligro la estabilidad política de un país, porque aumenta el descontento social de las partes afectadas con su situación económica, dificultando el consenso político, polarizando a

⁸ Esto solo es posible en la novela “Un mundo feliz”: donde nadie sufre daño; es un mundo donde todos obtienen lo que desean. y en donde la fuerza no sirve de nada como señala uno de los personajes, y que había que seducir a la gente en lugar de forzarla a vivir en una sociedad disciplinada. En este mundo, se han abolido la enfermedad y el conflicto social; no existe problemas de depresión, locura, soledad..., el sexo es satisfactorio y se encuentra con facilidad. Existe incluso un ministerio estatal que garantiza que el lapso de tiempo entre la aparición de un deseo y su satisfacción sea mínimo. Nadie se toma la religión en serio, nadie es introvertido, ni alberga frustraciones. No existe la familia biológica, desaparece el romanticismo. No lo necesitan porque todos están sanos y salvos/Aldous Huxley(1932)... Pero surge la siguiente interrogante: ¿Que falla en este mundo?. La respuesta de los diversos trabajos existentes es más o menos la siguiente: Los personajes de la novela han dejado de ser humanos. Ya no se esfuerzan ni tienen aspiraciones, no aman,... no hacen nada de lo que es capaz de hacer todo ser humano por naturaleza. Su mundo es antinatural, ya no son desgraciados y no son concientes de su deshumanización y si lo fueran no les importaría.../ver: Francis Fukuyama, “El Fin del Hombre”, 2002, pág.21.

la población en ricos y pobres⁹. La inestabilidad política que enfrenta un país, incrementa los riesgos y el costo de invertir en el mismo, afectando negativamente de manera significativa su potencial de desarrollo.

- b. Un alto grado de desigualdad también afecta la eficiencia del mercado, cuando se recurre a instrumentos fiscales como impuestos, variaciones de precios o multas. Por ejemplo un impuesto al uso de servicios públicos (agua, electricidad, etc.) es posible que promueva el uso eficiente de dichos recursos pero si existe una marcada desigualdad, el menor incremento de la tarifa conlleva a enormes privaciones de los que más pobres, es decir los mas afectados serían los que menos tienen.
- c. Afecta determinadas normas del comportamiento de los agentes económicos (individuos y empresas) como la confianza y el cumplimiento de compromisos¹⁰. Si existe altos riesgos de incumplimiento de contratos y resulta oneroso hacer que se cumplan, conllevando a que todas las transacciones económicas se tornen poco dinámicas, lo que a su vez dificulta un mayor desarrollo económico¹¹.

1.6. Recapitulación.

En resumen la desigualdad se define como la dispersión de una distribución, sea del ingreso, como del consumo o de algún otro indicador de bienestar o atributo de una población. También debemos distinguir la desigualdad de la pobreza, ya que la desigualdad se refiere a la entera distribución del ingreso de la población en cambio la pobreza solo se refiere a los que están debajo de la línea de pobreza.

Existe diversos índices para medir la desigualdad, pero los mas comunes son la curva de Lorenz, la que mide la desigualdad entre deciles o quintiles; y el índice de GINI que se basa en la curva de Lorenz, para medir la desigualdad en su conjunto.

También queda claro que no existe igualdad ni desigualdad absoluta, y en el utópico caso de tener niveles muy elevados de cualquiera de ellas, los efectos son negativos para la buena marcha de la economía de un país.

⁹“Ya en la antigüedad griega, Platón reconocía en La República al explicar el tránsito de la «oligarquía» a la «democracia» que la polarización de la sociedad en ricos y pobres tiende a destruir el proceso de creación de riquezas. En este sentido, uno de los argumentos que subraya el autor heleno es la reducción que sufre la población pobre en su capacidad para ser útiles a la comunidad, convirtiéndose en muchos casos en mendigos y pordioseros, en «zánganos desprovistos de aguijón». Más aún, una parte de este colectivo, sintiéndose agraviados, buscan resarcirse recurriendo a la violencia, al engaño y al delito, convirtiéndose en malhechores, en «zánganos provistos de aguijón»” (García Lizana, 2000, p. 304).

¹⁰“Muchos de los intercambios involucran cuestiones de confianza. Una persona presta un bien o un servicio a otra, porque confía en que le devolverá. Lo que respalda a esta confianza es la garantía de un sistema legal que funciona. Si los individuos o las organizaciones no cumplen con sus obligaciones contractuales, pueden ser forzados a hacerlo. Si un individuo roba, puede ser llevado a los tribunales para ser juzgado y sancionado. Pero en los países con democracias consolidadas y con economías de mercado maduras sólo ocasionalmente los individuos y las organizaciones recurren al litigio”. /Ver: Joseph E. Stiglitz, El malestar en la globalización, 2002; cap.5, pág.205.

¹¹ Grupo Banco Mundial, Más Allá del Crecimiento Económico, Cap.V, © 2002.

CAPÍTULO II

2. Crecimiento económico.

2.1. Introducción.

Es lamentable señalar que la evolución del crecimiento económico en la mayoría de países según las cifras proporcionadas por el Banco Mundial, no indican que el mundo marche hacia una “convergencia”, es decir, hacia la eliminación gradual de la brecha económica entre países ricos y países pobres, al contrario esta se muestra cada vez más divergente. El crecimiento demográfico, que es más rápido en la mayoría de los países en desarrollo, está neutralizando el aumento comparativamente mayor del PNB y del PBI, por lo cual las tasas de crecimiento del PNB y del PBI per-cápita de estos países, como el Perú son bajas y, en algunos casos, negativas; pero la pregunta que surge es: ¿Cuáles son estas causas que determinan que la brecha entre países pobres y ricos, sean cada vez más divergentes?, ésta y otras interrogantes existentes trataremos de abordar en este capítulo, basándose en las diversas teorías de crecimiento desarrolladas hasta la actualidad.

2.2. Definición.

“Crecimiento económico es el aumento sistemático de la producción real per cápita. El crecimiento de la producción de equilibrio se denomina crecimiento efectivo, y puede tener lugar tanto a corto como a largo plazo”¹².

Cuando existe desplazamiento del crecimiento económico a corto plazo esto está explicado básicamente por variaciones en la demanda agregada. En el largo plazo dicho crecimiento está explicado por oscilaciones de la oferta agregada, siendo la demanda agregada y su crecimiento la que determina si el producto potencial es efectivo, el mismo que estará determinado por los desplazamientos de la oferta agregada, la que depende del incremento de los recursos naturales, de capital y del trabajo; además de la dotación eficiente de los recursos y dicha eficiencia depende, entre otras cosas, de la tecnología, mejoras en la organización del trabajo y mayor cualificación de los trabajadores.

2.3. Características o indicadores del crecimiento.

Entre los más sobresalientes según Kaldor¹³ tenemos los siguientes:

- a. La producción per cápita crece a través del tiempo y su tasa de crecimiento no tiende a disminuir.
- b. El capital físico por trabajador crece a través del tiempo.

¹² Véase: Fernando Barreiro, José M. Labeaga y Francisco Mochón; Macroeconomía Intermedia, cap.9

¹³ Las leyes de crecimiento de Kaldor fueron presentadas en 1966, con el objetivo fundamental de explicar las diferencias que pudieran presentarse en las tasas de crecimiento en las fases del desarrollo económico de un país refiriéndose, en concreto, al Reino Unido. Ver: www.eumed.net/cursecon/economistas/kaldor.htm

- c. La tasa de rendimiento del capital tiende a mantenerse constante.
- d. La razón capital/producto y capital/trabajo tiende a mantenerse constante.
- e. La tasa de crecimiento de la producción per cápita difiere sustancialmente entre países o regiones.

Estos indicadores están contrastados en numerosas investigaciones, entre estos temas tenemos los trabajos de R. Barro¹⁴ quien ha detectado empíricamente que el objetivo de un determinado nivel de renta per cápita, el mismo que conlleva a un crecimiento de la renta a largo plazo está correlacionado con:

1. La productividad por trabajador y la tasa de crecimiento poblacional.
2. El capital humano o cualificación del factor trabajo.
3. El nivel de educación básica regular de la población.
4. La esperanza de vida de la población.
5. El nivel de gasto del gobierno
6. La inflación
7. El nivel de cultura democrática¹⁵.

Considerando la validez de los indicadores de Kaldor y las comprobaciones empíricas de Barro se han desarrollado diversas teorías y modelos de crecimiento económico, pero todos muestran sus limitaciones¹⁶ y sus dificultades. Una de las dificultades para entender el concepto del crecimiento económico, surge en las propias raíces históricas, y en el momento actual, ya que la realidad económica está amenazada por el deterioro en las capas sociales y de su medio ambiente. Estas raíces y las realidades han inmerso a la teoría económica en un

14 BARRO, Robert y Xavier Sala-i-Martin (1999). En: "Economic Growth". The MIT Press.

15 Cultura democrática. "Se refiere a la presencia de un Estado racional, porque reconcilia las exigencias de reconocimiento social con estándares mutuamente aceptables, es decir la identidad individual como ser humano. Dicho Estado debe ser universal, es decir, debe de reconocer a todos los ciudadanos porque son seres humanos, y no porque sean miembros o tengan algún vínculo de tal o cual grupo social; además, también el Estado debe ser homogéneo en la medida en que exista una sociedad sin clases, basada en la abolición de la distinción de preferencias entre ricos y pobres"./Ver : Francis Fukuyama, El Fin de la Historia y el Último Hombre, cap.19, pág.279. "El progreso de la democracia consiste en acrecentar realmente la libertad, iniciativa y espontaneidad del individuo, no solo en determinadas cuestiones privadas y espirituales, sino esencialmente en la actividad fundamental de la existencia humana: su trabajo"./Erich Fromm, El Miedo a la Libertad, 1941, cap.VII: Libertad y Democracia, pág.298.

16 La limitación principal de los modelos económicos es explicar cómo es posible adaptarse a lo desconocido. Por que no hay duda que los cambios constantes de la actividad económica son causados por un gran número de eventos que nadie conoce o controla como un todo. De tal manera que estamos actuando constantemente para adaptarnos a eventos que no conocemos o no controlamos, y utilizamos para este propósito condiciones sobre las cuales no tenemos información directa ni precisa, es decir es imposible conocer o controlar el futuro, para poder explicar suficientemente con un modelo las variaciones de una realidad económica compleja y cambiante, lo único posible es explicar tendencias o aproximaciones.

prolongado e interminable cuestionamiento que se centra en intensos debates y diversas complicaciones de método y de ideología.

Con el fin de mostrar las principales teorías sobre crecimiento económico, consideradas relevantes para este tema de investigación, en seguida se presenta el siguiente esquema. Se parte de la teoría moderna (postkeynesiana) y realizando un estudio detallado del modelo de Harrod – Domar, del modelo de Solow – Swam ampliado, la teoría del crecimiento endógeno, el modelo de crecimiento de Kaldor, la Edad de Oro de Robinson, y el orden espontáneo del mercado de Hayek y la Escuela Austríaca. Por último, se presentan los postulados sobre el impacto del capital humano, la concepción del territorio en el crecimiento, el crecimiento económico sostenible.

2.4. Principales teorías de crecimiento económico.

2.4.1. El modelo de Harrod – Domar (1939, 1946).

Este modelo, pretende dar un enfoque dinámico al aporte de Keynes, y establece un modelo base para desarrollos posteriores, que intentaron mejorarlo a través de la introducción de nuevas hipótesis o variables.

“Los principales fundamentos del modelo desarrollado por Harrod son:

1. El nivel de ahorro agregado (s) ex – ante es una proporción constante de la renta nacional (Y), de la siguiente forma:

$$S = sY \quad (1)$$

Siendo S , la propensión media a ahorrar.

2. La fuerza de trabajo crece a una tasa constante, pero sin que ello suponga la existencia de rendimientos decrecientes, sino que por el contrario, son constantes; con esto Harrod se aparta de los supuestos clásicos. Teniendo en cuenta esta circunstancia, se establece que la eficacia laboral, es decir, el número de trabajadores en unidades de eficiencia, aumenta a una tasa n' , lo que implica que:

$$n' = n + \lambda \quad (2)$$

3. Se supone que existe una única combinación de capital (K) y de trabajo (L) dentro de la función de producción, no existiendo, además, progreso técnico que pudiese alterar dicha relación, ni siquiera depreciación en el capital;
4. El capital es una parte del volumen de producción existente.

$$K = vY \quad (3)$$

Donde (v) es la relación capital – producto.

Harrod, también se refirió al incremento de capital (\dot{K}) asociado a un aumento en la producción (\dot{Y}) de la siguiente manera:

$$\dot{K} = v \dot{Y} \quad (4)$$

Donde ahora (v) sería la relación marginal capital – producto, por lo que se podría considerar como el aumento efectivo en el stock de capital en un determinado período, dividido entre el incremento efectivo de la producción.

Teniendo en cuenta este supuesto y el anterior, nos encontramos con que el stock de capital que se genera debe ser aquel que los empresarios consideran adecuado en función de las necesidades que se derivan del nuevo nivel de producción y de renta. Además, al no existir depreciación, nos encontramos con que la tasa de variación del capital \dot{K} sería igual al nivel de inversión, por lo que la ecuación (4) queda de la siguiente forma:

$$I = v \dot{Y} \quad (5)$$

Ahora, teniendo en cuenta estos supuestos, podemos desarrollar el modelo propuesto por Harrod. Para ello, hay que considerar la condición de equilibrio según la cual el ahorro es igual a la inversión, es decir: $I = S$. Por tanto,

$$v \dot{Y} = s Y \quad (6)$$

De (6), se obtiene lo que Harrod denominó como ecuación fundamental,

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{s}{v} \quad (7)$$

Donde \dot{Y} / Y es la tasa de crecimiento de la renta nacional, que debe ser igual a la relación que existe entre la propensión media al ahorro y la relación capital – producto, v , siempre y cuando se desee que la economía mantenga el equilibrio entre la inversión y el ahorro a lo largo del tiempo. A este tipo de crecimiento (\dot{Y} / Y) se le denomina como tasa de crecimiento efectiva (G). En el caso de que se suponga que s y v sean constantes también lo sería G .

Por otra parte, si en vez de considerar v , incorporamos v_r , es decir, el coeficiente de stock de capital requerido por las empresas teniendo en cuenta el crecimiento de la renta (o lo que es lo mismo, la relación marginal capital – producto), entonces tendremos:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{s}{v_r} \quad (8)$$

Denominando ahora a s / v_r como la tasa de crecimiento garantizada (G_w) que según Galindo y Malgesini (1994) es: “aquel ritmo de crecimiento que de alcanzarse, dejará a los empresarios en una actitud que les predispondrá a mantener una evolución similar”.

Al disponer de dos tipos de tasa de crecimiento, lo que nos interesa saber es la relación que existe entre G y G_w , que se expresa de la siguiente forma:

$$Gv = s = Gw v_r \quad (9)$$

Así pues, para que ambas tasas de crecimiento coincidan, alcanzando un cierto equilibrio, resulta necesario que se cumpla que $v = v_r$. Ello implica que al crecer a un ritmo G_w , entonces el incremento del stock de capital realizado por los empresario debe ser igual al requerido, de tal forma que consideren que el stock de capital obtenido sea el apropiado para satisfacer las necesidades del nivel de renta. En definitiva, según Galindo y Malgesini (1994), de esta manera se consigue que el stock de capital que se posee se ajuste al deseado, cuando la producción aumenta siguiendo una tasa garantizada. Bajo estos supuestos se llega a que la tasa de crecimiento de la renta nacional, debe ser igual a la relación que existe entre la propensión media al ahorro y la relación marginal capital – producto¹⁷.

Las principales conclusiones del modelo de Harrod, son las siguientes:

1. Se asume que existe la denominada “trayectoria de equilibrio” para la renta que es la que se debería tratar de alcanzar y para la que existe una cierta relación ahorro – renta. Una vez que se está en dicha senda, los empresarios estarán conformes con su situación y llevarán a cabo las inversiones necesarias.
2. Cualquier desviación que se produzca de dicha trayectoria se producirá una divergencia, es decir desviaciones cada vez mayores de la misma, en lugar de acercamientos.

¹⁷ La relación capital – producto se entiende como el coeficiente de stock de capital requerido por las empresas teniendo en cuenta el crecimiento de la renta.

3. Existe una tasa de crecimiento natural del producto. Y para que exista un crecimiento sostenido y equilibrado con pleno empleo, esta tasa tiene que ser igual al crecimiento efectivo, que a su vez debe ser igual al crecimiento equilibrado.
4. El tipo de interés no tiene relevancia en el modelo, es decir no tiene capacidad para corregir las desviaciones que se produzcan respecto a la trayectoria de equilibrio.
5. Finalmente, la inclusión de la variable tecnología no cambia las anteriores conclusiones”.

“De acuerdo al modelo de Harrod, el tipo de medidas que se podrían aplicar para mejorar el crecimiento de una economía, no requiere partir de una política mixta, es decir, la combinación de medidas monetarias y fiscales. Lo principal, según este modelo, para generar una senda de crecimiento sostenida en el largo plazo es reducir el ahorro, en otras palabras, evitar la existencia de un nivel de ahorro que esté por encima de las necesidades que la economía presenta para conseguir el pleno empleo e introducir las innovaciones tecnológicas. Así pues, resulta imprescindible la reducción del ahorro y la política económica a implantar debe ir dirigida a tal fin (Galindo y Malgesini, 1994:21)¹⁸”.

“Con respecto a la política fiscal, Harrod sugiere distribuir mejor el nivel de ahorro dentro de la economía. El sector público tiene que ahorrar, llevar a cabo las inversiones necesarias en los sectores donde el sector privado no lo hacen, sin tener que incurrir en una inflación de demanda derivada de una política fiscal expansiva.

Para que el Estado pueda ahorrar más debe detraer fondos de los agentes privados, por lo que su demanda será menor y, en definitiva, los empresarios obtendrán menos ingresos. Pero estas medidas pueden resultar inútiles porque desincentiva a los privados a seguir invirtiendo. La solución que ofrece Harrod a este caso es la implantación de lo que se denomina como “planificación estratégica”, es decir, consensuar con los empresarios a establecer una tasa de crecimiento que podría alcanzarse en cinco años, por ejemplo, y hacer que esto se cumpla”.

“Domar formuló su modelo de crecimiento de forma independiente de los trabajos de Harrod, pero llegando a conclusiones muy similares. Domar partió de supuestos diferentes:

1. La inversión determina el nivel efectivo de la renta a través del multiplicador, de la siguiente forma:

$$\dot{Y} = \frac{I}{s} \cdot \dot{I} \quad (10)$$

Donde (s) es la propensión marginal a ahorrar.

18 GALINDO Miguel Angel y Graciela Malgesini (1994). “Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes”. McGraw Hill. España.

2. La inversión es capaz de aumentar el nivel de renta potencial máximo (\dot{Y}), mediante un stock de capital mayor, suponiendo que no existe depreciación, es decir que:

$$\dot{Y} = \sigma I \quad (11)$$

3. La inversión se modifica a través del comportamiento de los empresarios y puede verse favorecida mediante la evolución de la producción. Lógicamente, las pérdidas de capital o de los negocios no rentables que se hubiesen efectuado pueden perjudicar ese proceso inversor.
4. La inversión a su vez puede generar capacidad productiva a un ritmo dado. Los errores en los procesos de inversión pasados, provocarán nuevos procesos. Si ello implica la existencia de un importante costo o desperdicio, provocaría la reducción de la tasa de inversión.
5. Se supone que el empleo existente depende de la relación entre lo que se produce efectivamente y la capacidad de producción, aunque Domar aclara la posible existencia de otros factores que pudieran afectar al empleo.

Teniendo en cuenta estos supuestos, el modelo se formula partiendo de la condición de pleno empleo, por lo que se cumpliría que $\dot{Y} = Y$, o lo que es lo mismo,

$$\sigma I = \frac{I}{s} \cdot \dot{I} \quad (12)$$

Operando en dicha expresión tenemos que,

$$\sigma s = \frac{\dot{I}}{I} \quad (13)$$

Esta ecuación muestra cuál debe ser la tasa de crecimiento de la inversión que consiga que la renta efectiva alcance su máximo nivel de crecimiento potencial, teniendo en cuenta que σ y s son constantes. Se trata, como se puede comprobar, de una expresión muy similar a la que Harrod denominó como ecuación fundamental o tasa de crecimiento efectiva”.

“Las similitudes que presentan los modelos de Harrod y Domar, serían las siguientes:

1. En ambos casos se intenta dinamizar las ideas expuestas por Keynes. No aceptan los postulados neoclásicos.
2. Ambos modelos implican la existencia de variaciones a lo largo del tiempo que perjudican la posibilidad de alcanzar un crecimiento equilibrado con pleno empleo. Harrod indica que no existe ningún mecanismo seguro para evitar que una economía consiga igualar las tasas natural y garantizada,

al ser esta última inestable. Por su parte Domar, señala que el problema radica en la existencia de una inversión con un nivel bajo de requerido para satisfacer las necesidades de la economía.

3. Ambos incorporan la variable inestabilidad en distintos niveles en sus modelos. Para Harrod son las expectativas y su influencia sobre la función de inversión las que dan lugar a dicha inestabilidad. En el caso de Domar las limitaciones se ciernen sobre los incentivos para invertir.
4. Ambos economistas llegan a la misma conclusión poco optimista, ya que nos encontramos en una evolución de los países y de los acontecimientos que pueden conducirnos a una situación de depresión a largo plazo que genere un volumen de desempleo cada más elevado junto con una infrautilización de los recursos”.

2.4.2. El modelo de Solow (1956).

“El modelo simple elaborado por Solow, modelo que sirve de marco analítico para la explicación teórica del funcionamiento del sistema económico de mercado, aún cuando tiene como punto de referencia al modelo de Harrod; el modelo de Solow se caracteriza por ser un modelo de oferta en el cual los problemas de mercado están ausentes, el ahorro es igual a la inversión y además por hipótesis la ley de Say es verificada¹⁹”.

“En el modelo de Solow, lo relevante en el crecimiento económico es la relación que existe entre capital/producto y en el desarrollo del modelo, se establece las siguientes supuestos: En la economía se fabrica sólo un tipo de bien, cuyo nivel de producción se recoge por la variable y ; además, que al final todo el ahorro será invertido, lo que implica, a su vez, no tener que incluir una función de inversión;

1. El ahorro se comporta de una forma proporcional a la renta;

$$S = sY \quad (1)$$

2. La inversión neta (I) es la tasa de crecimiento de dicho stock de capital; es decir, se cumple que $K = I$. Como en equilibrio la inversión tiene que ser igual al ahorro, entonces,

$$K = sY \quad (2)$$

3. La función de producción recoge dos factores capital y trabajo (L), la cual se supone que es una función agregada, continua y con rendimientos constantes;

$$y = f(k) \quad (3)$$

Siendo $y = Y/L$; $k = K/L$. Dentro de este ámbito se supone, además, que la productividad marginal del capital, es decir $f'(k)$ es positiva para todo k y que disminuye cuando el capital por trabajador aumenta.

¹⁹ Cabe hacer mención que en la literatura sobre crecimiento económico, este modelo se conoce como modelo neoclásico.

4. La fuerza de trabajo crece a un nivel proporcional constante y exógeno (n) , es decir que,

$$\frac{\dot{L}}{L} = n \quad (4)$$

Por su parte, L es el nivel de mano de obra disponible y es equivalente a la siguiente expresión:

$$L = L_0 e^{nt} \quad (5)$$

Mostrando con el término t el período temporal.

Teniendo en cuenta estos aspectos, podemos obtener la ecuación fundamental del modelo de Solow. Para ello se parte de la ecuación (2) y sustituimos en ella la función de producción (3), de tal forma que tenemos:

$$\dot{K} = sF(K, L),$$

O, lo que es lo mismo:

$$\dot{K} = sF(K, L_0 e^{nt}) \quad (6)$$

Donde, $K/L = k$ y sabiendo, por tanto, que $K = k L_0 e^{nt}$ y, diferenciando esta última igualdad respecto al tiempo, tenemos que:

$$\dot{K} = L_0 e^{nt} \dot{k} + nk L_0 e^{nt} \quad (7)$$

Sustituyendo esta expresión en (6), nos queda,

$$(K + nk) L_0 e^{nt} = sF(K, L_0 e^{nt}) \quad (8)$$

Si los rendimientos son constantes a escala, podemos dividir el segundo miembro entre L que es igual a $L_0 e^{nt}$, por lo que:

$$(K + nk) L_0 e^{nt} = s L_0 e^{nt} F\left(\frac{K}{L_0 e^{nt}}, 1\right) \quad (9)$$

Simplificando y despejando, se obtiene lo siguiente:

$$K = sF(k) - nk \quad (10)$$

Esta expresión es la ecuación fundamental del equilibrio neoclásico. En ella, $s f(k)$ es el ahorro por trabajador, que se puede considerar como el flujo de inversión que acude por trabajador, puesto que dentro del modelo se supone que todo el ahorro se convierte automáticamente en inversión. Por su parte, (nk) sería la

inversión que resultaría necesaria para mantener constante la relación que existe entre el capital y el trabajo, considerando que el número de trabajadores crece a una tasa n .

Así pues, tenemos que la tasa de variación correspondiente a la relación que existe entre el capital y el trabajo, k , se determina a través de la diferencia entre el ahorro por trabajador y el ahorro necesario para mantener dicha relación constante, cuando crece la fuerza de trabajo.

El modelo de Solow, establece que el capital está relacionado de forma positiva con el ahorro y negativa con el incremento de la población; además, integra las partes de la formalización del equilibrio general de Walras²⁰ o equilibrio de mercado - rendimientos constantes a escala, competencia perfecta - o dicho de otra manera, admite la posibilidad de sustituir el capital y trabajo: determinada cantidad de producción puede ser obtenida a partir de diferentes combinaciones de capital y trabajo”.

“Por otro lado, el modelo admite la igualdad entre el ahorro y la inversión de manera que el exceso o déficit de demanda, que jugaba un papel fundamental en el modelo de Harrod, aquí está ausente. Una de las conclusiones del modelo elaborado por Solow es que en el corto plazo, se observa una correlación entre tasa de inversión y tasa de crecimiento, mientras que la tasa de crecimiento de largo plazo no depende de la tasa de inversión.

En el modelo ampliado de Solow, se asume la siguiente función de producción:

$$Y = K^{\alpha} H^{\lambda} (AL)^{1-\alpha-\lambda} \quad (11)$$

Donde, Y: Producto,

K: Capital físico,

H: Capital humano,

A: Nivel de tecnología, y

L: Trabajo.

Los parámetros α y λ son positivos, y $\alpha + \lambda < 1$ y las variables trabajo (L) y Nivel de tecnología (A) , crecen a tasas constantes n y x , respectivamente. El producto puede ser usado para consumo o inversión en cada uno de los tipos de capital. Ambos tipos de capital se deprecian a la tasa δ .

“En el ámbito de la teoría del crecimiento, el problema del grado de desarrollo de una economía se consideró al principio un asunto vinculado con los niveles de producto y capital por persona con los que cuenta una

20 Leon Walras (1834-1910), economista francés que vivía en Lausana, fue uno de los primeros que investigaron la teoría del equilibrio general.

economía: un país menos desarrollado se caracteriza por un producto o acervo de capital per cápita menor que el de uno desarrollado” (Tirado, 2003:919)²¹. “Siguiendo el modelo de Solow, el estudio se centra en indagar la posibilidad de que los países menos desarrollados alcancen, en el largo plazo, a los más avanzados: este es el terreno de los análisis de convergencia del crecimiento²²”.

2.4.3. La teoría de crecimiento de Kaldor.

La teoría del modelo de crecimiento elaborado por Kaldor (1963)²³, ha defendido la tesis de que “entre las regiones de un país donde prevalece la plena libertad de movimiento de los factores productivos, las restricciones o problemas de demanda, más que las de oferta, suelen ser el principal limitante a la expansión económica²⁴”.

“En esta teoría se destacan los modelos de crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones con restricción de balanza de pagos y sin ella, donde el efecto de Verdoorn²⁵ y la magnitud de las elasticidades ingreso de los bienes que se comercian en escala internacional o entre las regiones de un país, constituyen los factores más importantes que dan lugar a diferencias en las tasas de crecimiento. En este modelo, el proceso de especialización productiva define las condiciones fundamentales del desempeño económico de largo plazo, considerando a la industrialización la estrategia fundamental, para lograr el crecimiento económico”.

“En concreto, dicho modelo, se fundamenta en las siguientes ecuaciones:

1. Una función de ahorro,

$$\frac{S}{Y} = (\alpha - \beta) \cdot \frac{B}{Y} + \beta \quad (1)$$

Donde α y β son parámetros superiores a cero (0) pero menores a uno (1), siendo α la propensión marginal a ahorrar respecto a los beneficios (B) y β la propensión marginal a ahorrar respecto a los salarios, Y es la renta bruta del período.

21 TIRADO, Ramón (2003). “La nueva teoría del crecimiento y los países menos desarrollados”. En: Comercio Exterior de México, Vol. 53, Núm. 10, Octubre.

22 Las hipótesis de convergencia entre países ricos y pobres, o entre sectores avanzados y atrasados tecnológicamente y en los procesos de acumulación, en la teoría del crecimiento tienen como base la estructura del modelo neoclásico de Solow – Swam.

23 Kaldor, N. (1963), Capital Acumulación and growth, en F. A. Lutz y D. C. Hague (eds.), Macmillan, Londres.

24 “Un soporte empírico de la idea es que el multiplicador de la demanda es el que dirige el crecimiento económico son los hechos estilizados presentados por Kaldor, conocidos también como leyes de Kaldor, muchas de las cuales se incluyeron en los modelos teóricos poskeynesianos para explicar por qué unas economías crecen más que otras y por qué las diferencias iniciales en el desarrollo se mantienen o se amplían con el tiempo. Las leyes de crecimiento de Kaldor fueron presentadas en 1966, con el objetivo fundamental de explicar las diferencias que pudieran presentarse en las tasas de crecimiento en las fases del desarrollo económico de un país refiriéndose, en concreto, al Reino Unido”.

25 “Un incremento en la tasa de crecimiento de la producción manufacturera conduce a un aumento de la productividad del trabajo dentro del mismo sector, debido al proceso de aprendizaje que se deriva de una división del trabajo y una especialización mayores, asociadas a la ampliación del mercado, así como a las economías de escala de carácter dinámico provenientes de la incorporación del progreso técnico y de la mecanización de las actividades productivas”. Esto hace referencia a la afirmación de Petrus Johannes Verdoorn en 1949.

2. Una función que recoja el progreso técnico, en el que se muestre la relación que existe entre la tasa de crecimiento de la producción por trabajador (G_o) y la tasa de crecimiento del capital per cápita ($G_k - \lambda$), de la siguiente forma:

$$G_o = \alpha' + \beta'(G_k - \lambda) \quad (2)$$

Una función de inversión en la que aparezcan dos elementos. El primero de ellos se refiere al volumen de inversión inducida que se necesita ante la variación del nivel de producción realizada en un momento anterior, de tal forma que se supone que esta inversión tendrá que conseguir que el crecimiento en la capacidad de producción en un determinado período de tiempo, por ejemplo $t + \theta$ sea de la siguiente forma:

$$I(t + \theta) = [G_o(t) - \alpha'] \frac{K(t + \theta)}{\beta'} + \lambda K(t + \theta) + \mu \frac{d\left(\frac{Y(t)}{K(t)}\right)}{dt} \quad (3)$$

Donde λ es la tasa de crecimiento de la población y μ otro parámetro.

De la ecuación (3) se desprende que la tasa de crecimiento de la economía (G_y) es superior a la del capital (G_k), ya que el segundo término de la ecuación (3) es positivo, por lo que G_k crecerá a lo largo del tiempo, lo que motiva que G_y y también lo haga y más que proporcionalmente”.

“Para tener una visión más completa del modelo de crecimiento de Kaldor, hay que considerar el principio macroeconómico, en que la tasa de beneficios respecto al capital existente no puede ser inferior que el tipo de interés junto con el riesgo en el que se incurre por llevar a cabo la inversión correspondiente. Además, que el tipo de interés se determina dentro del mercado monetario, al enfrentar la demanda con la oferta monetaria, tal y como se establece dentro del análisis keynesiano”.

Finalmente “en este modelo se puede concluir que: el nivel de acumulación se alcanza en aquel momento en que el nivel de beneficio real sea igual a la tasa mínima de beneficio correspondiente a un tipo de interés determinado. Sólo en estas circunstancias los empresarios estarán dispuestos a introducir nuevas inversiones en las firmas e incrementar de esta forma el crecimiento económico sostenidamente. El principal freno al desarrollo no es la ausencia de incentivos sino la escasez de recursos. Para Kaldor, resulta claro que el potencial impositivo de un país pobre es menor al de un país industrializado y, por lo tanto, las metas de una reforma tributaria no pueden ser muy ambiciosas”.

2.4.4. La postura Post-Keynesiana.

Los aportes de Joan Robinson (1973)²⁶, “mantuvieron una dura crítica a la postura de los modelos neoclásicos. En concreto, dicha crítica se centra en la obsolescencia de la teoría defendida por los autores que componen dicha escuela, al irrealismo de sus postulados, a los errores metodológicos y a los fallos empíricos”.

“Según la autora, las principales causas que pueden propiciar el crecimiento en la economía son:

1. Las condiciones técnicas, la investigación y la mejora en la educación;
2. Las condiciones competitivas en la economía;
3. Los acuerdos salariales. Las alteraciones en los salarios provocan brotes inflacionistas. Pero frente a este comportamiento negativo, hay que considerar también que son la base para estimular la demanda del sistema;
4. La posibilidad de financiar la inversión, que puede facilitar o perjudicar la introducción de nuevos procesos en la industria para hacerla más competitiva;
5. El stock de capital inicial y las expectativas que se forman de la experiencia pasada,
6. Finalmente, Robinson considera a la política de inversión que gracias a ella se podrá generar empleo.

El instinto animal²⁷ puede considerarse conveniente por las siguientes razones:

1. Promueven el incremento del conocimiento científico. En este aspecto contribuyen a la tasa de crecimiento del pleno empleo.
2. Promueven la explotación del conocimiento científico, es decir, su conversión en conocimiento técnico. Esta es una forma importante en la que también se promueve el progreso técnico y el crecimiento del pleno empleo.

26 Joan Violet Robinson pertenece al grupo de economistas más destacados del siglo XX. Líder de la "Cambridge School" fue marshalliana en origen, ardiente keynesiana y, finalmente, una destacada miembro de las escuelas neo – ricardiana y post – keynesiana. Estuvo también interesada en los problemas del subdesarrollo. En los años setenta sorprendió con sus alabanzas a la "gran revolución cultural" de la China maoísta. Ver: ROBINSON, Joan (1973). "Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico". Fondo de Cultura Económica, Cap. II, Pág. 43 – 73. México.

27 El concepto del instinto animal de Keynes desempeña un papel fundamental para el logro de la Edad de Oro en el modelo de Robinson. Según Keynes (1973), “Si el instinto animal desmaya... la empresa se marchitará y morirá”. “Son los impulsos y el emprendimiento de los individuos los que promueven el emprendimiento, a través del riesgo, y son estas motivaciones las que generan el nacimiento de empresas, y es el instinto el que diferencia los agentes económicos. El emprendimiento es un proceso de largo plazo que requiere la conexión entre los sujetos involucrados en el tejido empresarial y los instrumentos de política, donde el instinto animal no es sólo la acción individual, sino también las acciones de las organizaciones para crear empresas. La capacidad empresarial designa la propensión de los miembros de un grupo, o de los habitantes de una región, a fundar empresas y a hacer buenos negocios. Se trata de una habilidad que tienen algunos individuos de ver y realizar con mayor o menor rapidez planes de innovaciones y emprender la lucha contra los obstáculos que salen al paso cuando se inicia algo nuevo”.

3. Promueven una visión optimista del futuro. En este sentido, los grandes instintos animales son incompatibles con las condiciones de pleno empleo, donde la perspectiva del futuro se determina por el conocimiento del presente y del pasado.
4. Sobre las bases de las expectativas dadas, los grandes espíritus animales fortalecen el impulso de la inversión. En este sentido, no son de ningún modo incompatibles con las condiciones de pleno empleo. Pero no ejercen ninguna influencia en la tasa de crecimiento, ya que su efecto se anula a causa de los términos en que se dispone del financiamiento”.

“Este modelo resalta tres factores que inciden en la inversión y, consecuentemente, en el crecimiento:

1. La productividad marginal del capital, que resume los factores de rentabilidad e incertidumbre que influyen en las decisiones de inversión;
2. El nivel de desarrollo del mercado financiero que facilita, u obstaculiza, la concreción de dichas decisiones, pero a su vez generan restricciones, incertidumbres o inestabilidades adicionales;
3. El acelerador de la demanda, que transmite los efectos que ejerce la demanda agregada sobre la inversión y, por ende, amplifica las propias repercusiones de la inversión sobre la demanda”.

“Las relaciones causales entre ahorro, inversión y crecimiento operan a nivel agregado en múltiples direcciones y originan, a través del mecanismo del acelerador, círculos virtuosos (o viciosos): un mayor nivel de inversión genera más crecimiento, que a su vez induce un incremento de la inversión, eleva el ahorro y facilita el financiamiento de mayores niveles de inversión²⁸. Los factores macroeconómicos y estructurales²⁹ que explican el comportamiento del ahorro y la inversión juegan, por lo tanto, un papel decisivo para determinar en qué medida un impulso del crecimiento resulta o no sostenible a lo largo del tiempo, o en otras palabras, en qué medida se traduce efectivamente en el desarrollo de un nuevo patrón de acumulación de capital y crecimiento económico, y no meramente en una recuperación cíclica”.

Otra de las contribuciones importantes dentro de la teoría del crecimiento postkeynesiano es la que desarrolló el economista polaco M. Kalecki³⁰. “Quién sostiene que a pesar de la relevancia que tiene la variable inversión, ésta no depende del multiplicador, como en el planteamiento de Harrod, sino que va a estar

28 En cada cadena hay evidencia que sustenta las líneas causales keynesianas, según las cuales la elevación de los niveles de ahorro es un efecto más que una causa del mayor crecimiento económico.

29 “En economía se puede distinguir dos grandes interpretaciones del concepto de estructura. Por un lado, se considera estructura a la red de relaciones interpersonales que fundamentan el entramado económico de una sociedad; estas relaciones comprenden las conductas y creencias comunes que enmarcan las acciones económicas. Por otro lado, se concibe a la estructura como un conjunto de relaciones entre magnitudes económicas como el producto, la población y la tecnología”.

30 Las publicaciones más conocidas de Michal Kalecki tratan de los ciclos económicos. Fue también un pionero en el análisis matemático de la dinámica económica. Utiliza ampliamente conceptos clásicos y marxistas, interesándose por los conflictos de clase, la distribución de la renta y la competición imperfecta. Ver.: "Some Remarks on Keynes's Theory", 1936, *Economista*; "The Marxian Equations of Reproduction and Modern Economics", 1968, *Social Science Information*.

relacionado con el ciclo económico, que se ve afectado por las modificaciones en el proceso inversor, y éste a su vez habrá de considerarlo dentro del contexto de un país que está creciendo. En definitiva, para crecer hay que incorporar nuevo capital al ya existente. Así pues, se ingresa en un proceso continuo donde para crecer hay que invertir, y al invertir modificamos el ciclo económico que puede generar mejores expectativas de crecimiento, que a su vez darán lugar a una variación en la inversión.

Kalecki considera, al igual que Keynes, que una mayor población podría ampliar las posibilidades de producción a largo plazo, y no creía que la demanda efectiva se mantendría o incluso aumentaría, sino que ese mayor número de habitantes provocaría una caída de los salarios, que da lugar a unos precios más reducidos a largo plazo. Y si los bancos no reducen el volumen de dinero que prestan, generará una caída en el tipo de interés que provocará una mayor inversión y, en consecuencia, unos beneficios mayores que conducirán a un aumento en el empleo que se supone, será suficiente para contratar a la población existente en ese momento”.

“Todo acto empresarial descubre, coordina y elimina desajustes sociales y, en función de su carácter esencialmente competitivo, hace que esos desajustes, una vez descubiertos y coordinados, ya no puedan volver a ser percibidos y eliminados por ningún otro empresario. Podría pensarse erróneamente que el proceso social movido por los inversores privados podría llegar por su propia dinámica a detenerse o a desaparecer, una vez que los inversores descubran y agoten todas las posibilidades de ajuste social existentes. Pero el proceso inversor con coordinación social jamás se detiene ni agota. Esto es así porque el acto coordinador elemental consiste básicamente en crear y transmitir nueva información que por fuerza genera una nueva percepción de objetivos y medios de todos los inversores implicados. Esto, a su vez, da lugar a la aparición sin límite de nuevos desajustes que nuevas ventanas de oportunidades de negocios, y así sucesivamente, en un proceso dinámico que nunca se termina y que constantemente hace avanzar la civilización”.

Finalmente se concluye que “la sociedad es un proceso dinámico de tipo espontáneo, no diseñado conscientemente por nadie; muy complejo, pues está constituido por millones y millones de personas con una infinita variedad de objetivos, gustos, valoraciones y conocimientos prácticos, todos ellos en continuo cambio; de interacciones humanas; impulsadas por la fuerza de la función empresarial, que constantemente crea, descubre y transmite información y conocimiento, ajustando de forma competitiva los planes contradictorios de los seres humanos”.

2.4.5. El orden espontáneo del mercado.

La Escuela Austríaca en general y Hayek (1976)³¹, sostiene que “la esencia del proceso social, tal y como Hayek lo entiende, se constituye de la información o conocimiento, de tipo personal, práctico y disperso, que cada ser humano, en sus circunstancias particulares de tiempo y lugar, descubre en todas y cada una de las acciones humanas que emprende para alcanzar sus fines y objetivos particulares, que se plasman en las etapas de

31 F.A. Hayek ha sido una de las figuras intelectuales más importantes del siglo XX. Filósofo multidisciplinar, gran pensador liberal y premio Nobel de Economía en 1974, Hayek escribió una amplísima obra que está teniendo una gran influencia en los más variados ámbitos, no sólo económicos, sino también filosóficos y políticos. Ver: HAYEK, F.A. (1976). “Derecho, legislación y libertad. El orden político de una sociedad libre”. Volumen III. Unión Editorial S.A. España.

ese camino que supone la vida de cada ser humano. Pero en este camino, la información nunca está dada, sino que se crea paso a paso por los empresarios a través de un proceso dinámico”.

“Por eso, Hayek abandona el concepto de competencia perfecta neoclásica y propone, siguiendo en esto la tradición austríaca de origen escolástico, un modelo dinámico de competencia entendida como un proceso de descubrimiento de información³². En este modelo, se genera un proceso dinámico de coordinación empresarial que, eventualmente, llevaría hacia un equilibrio que, sin embargo, en la vida real nunca se puede alcanzar. De esta forma, se logra un proceso de interacción empresarial capaz de generar crecimiento económico, y que parte del desequilibrio, que más que una imperfección o fallo del mercado, de hecho es la más natural característica del mundo real y que, en todo caso, el proceso real de mercado es mejor que cualquier otra alternativa posible”.

“A continuación, se enumeran las principales características del enfoque de Hayek:

1. La variable tiempo, juega un papel esencial.
2. El capital se concibe como un conjunto heterogéneo de bienes de capital que constantemente se gastan y es preciso reproducir.
3. El proceso productivo es dinámico y está desagregado en múltiples etapas de tipo vertical.
4. El dinero afecta al proceso modificando la estructura de precios relativos.
5. Se explican los fenómenos macroeconómicos en términos microeconómicos (variaciones en los precios relativos).
6. Dispone de una teoría sobre las causas institucionales de las crisis económicas que explica su carácter recurrente.
7. Dispone de una elaborada teoría del capital.
8. El ahorro juega un papel protagonista y el tipo de tecnología que se usará.
9. La demanda de bienes de capital varía en dirección inversa a la demanda de bienes de consumo. Toda inversión exige ahorro y, por tanto, una disminución temporal del consumo.
10. Se considera que los precios de mercado tienden a determinar los costos de producción y no que los costos de producción determinen los precios de mercado.

³² Esta idea, Hayek, la articula en dos trabajos importantes “The meaning of competition” (1946) y “Competition as a discovery procedure” (1968).

Para los economistas austriacos, el ciclo económico no es ni un fenómeno externo, como defenderían los teóricos de Chicago (es decir, producido por cambios no anticipados, shocks reales, etc), ni endógeno, como creen los keynesianos (es decir, resultado de rigideces nominales o reales, o de la hipótesis del salario de eficiencia, etc.). Para los austriacos, el ciclo económico es el resultado de unas instituciones monetarias y crediticias (por ejemplo: Bancos Centrales) que, aunque hoy se consideran típicas del mercado, no han surgido de su evolución natural sino que actúan generando graves desajustes en el proceso de coordinación intertemporal del mercado”.

2.4.6. La teoría del crecimiento endógeno.

“La teoría del crecimiento endógeno asigna un papel importante al capital humano como fuente de mayor productividad y crecimiento económico³³. Asimismo, los modelos de [Romer (1986), Lucas (1988), y Barro (1991)]³⁴ establecieron que por medio de externalidades, o la introducción del capital humano, se generaban convergencias hacia un mayor crecimiento económico en el largo plazo³⁵. Así, el conocimiento se constituye en un nuevo factor acumulable para el crecimiento, sin el cual el capital físico no se ajusta a los requerimientos del entorno económico”.

“En la mitad de la década de 1980, un grupo de teóricos del crecimiento, liderados por Paul Romer (1986) mostraron su insatisfacción en las explicaciones que se ofrecían hasta entonces con variables exógenas al crecimiento de largo plazo en las economías. Esta insatisfacción motivó la construcción de modelos de crecimiento económico, en los que los determinantes del crecimiento eran variables endógenas.

El trabajo de Romer (1986)³⁶, consideró el conocimiento como un factor de producción más, con el que se incrementa la productividad marginal; además, el resto de las empresas pueden acceder a ese nuevo conocimiento mejorando su propia productividad marginal. Así, desde la perspectiva de Romer, encontramos cómo ese nuevo conocimiento permite mejorar la situación de las empresas, lo que establece un crecimiento dentro del conjunto sistémico de la economía”.

“En los modelos de Romer, se introduce el concepto del Learning by doing , el cual fue introducido por Arrow (1962)³⁷ en estos modelos, el incremento de la producción o de la inversión contribuye en la productividad de los factores. Más aún, el aprendizaje de un productor podría incrementar la productividad

33 Se distinguen dos efectos importantes del capital humano sobre el crecimiento económico. El primero, es el efecto interno que genera mayor productividad o eficiencia que el empleado adquiere a nivel intrafirma con mayores niveles de educación o entrenamiento en sus labores; en segundo lugar, se nombra un efecto externo, que se basa en el beneficio generado por mayores niveles de escolaridad en la sociedad o por innovaciones tecnológicas que se difunden libremente entre las empresas.

34 Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico, Marleny Cardona Acevedo y otros, www.eumed.net/0412/mca/index.htm; 2004.

35 Sin embargo, es necesario tener en cuenta que el efecto productivo de la educación varía según el grado de desarrollo económico de los países. Para Colombia, los resultados sugieren que la contribución de la educación al crecimiento futuro de la economía, depende en gran medida de la capacidad del país para convertirse en un fuerte exportador.

36 Otros aportes de Romer (1990) muestra como la tecnología, la innovación, el desarrollo y la investigación, presentan un proceso importante de endogenización y de convergencia.

37 Arrow, K.J., 1962, "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, 29: 155-173.

sistémica, por medio de la aplicación del conocimiento. Una firma que incrementa su capital físico aprende simultáneamente cómo producir eficientemente. Este efecto positivo de experiencia en productividad es denominado Learning by doing o, en este caso, Learning by investing.

Esta función se puede considerar con un modelo de producción neoclásico:

$$Y_i = F(K_i, A_i L_i) \quad (1)$$

Donde, L_i y K_i representan factores de producción trabajo y capital, y A_i es el índice de conocimiento desarrollado por cada firma. La función (1) satisface las propiedades del modelo neoclásico: positiva y producto marginal decreciente de cada input, con retornos constantes a escala y se establece la condición Inada.

Se asume que el conocimiento es un bien público y que cualquier firma puede acceder a ésta con costo cero. Esta condición implica que un cambio en el término A_i de cada firma se expande por todo el sistema productivo y, de esta forma, es proporcional a un cambio en el stock de capital, \dot{K} .

Si se combina el concepto de Learning by doing y el conocimiento, entonces se puede reemplazar A_i por K y formular la función de producción para cada firma i como:

$$Y_i = F(K_i, K * L_i) \quad (2)$$

Si K y L_i son constantes, entonces cada firma muestra rendimientos decrecientes en K_i . Sin embargo, si cada productor expande K_i , entonces K muestra la productividad de todas las firmas en el sistema.

La función de producción del modelo de Lucas (1988)³⁸, según la representación hecha por Barro y Sala-i-Martin (1996)³⁹, es:

$$Y_i = A * (K_i)^\alpha * (H_i)^\lambda * H^\varepsilon \quad (3)$$

Donde, $0 < \alpha < 1$; $0 < \lambda < 1$; $0 \leq \varepsilon \leq 1$. Las variables K_i y H_i son los inputs del capital físico y humano utilizado por cada firma i en la producción de bienes Y_i . La variable H es el promedio del nivel de capital

38 Ver: Barro y Sala-i-Martin, donde explican y analizan con claridad y sofisticada formalización matemática los desarrollos teóricos y estudios empíricos sobre el crecimiento económico de los últimos treinta años.

39 Robert J. Barro y Xavier Sala-i-Martin, Economic Growth, (The Economist, 17-02-1996)

humano; el parámetro \mathcal{E} representa los efectos externos del promedio del capital humano de la productividad de cada firma. El capital físico se deprecia a una tasa δ . La función de producción para el capital humano es:

$$(I_H) = BH_j \quad (4)$$

Donde, H_j es el capital humano empleado por el productor j^{th} . El capital humano también se deprecia a una tasa δ .

En el modelo de Barro se desarrolla un modelo de crecimiento económico de largo plazo sin variables exógenas en la tecnología o en la población. Un factor general de estos modelos es la presencia de retornos crecientes y constantes en los factores que pueden ser acumulados (Barro, 1990)⁴⁰.

El modelo de crecimiento económico que elabora Barro (1990) presenta retornos constantes del capital. La representación de la función, con agentes de vida infinita en una economía cerrada busca maximizar la utilidad, así:

$$U = \int_0^{\infty} u(c)e^{-\rho t} dt \quad (5)$$

Donde c es el consumo per cápita y la población, la cual corresponde al número de trabajadores y consumidores, es constante. La función de utilidad es igual a:

$$U(c) = \frac{c^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} \quad (6)$$

Donde $\sigma > 0$, y la utilidad marginal tiene elasticidad constante $-\sigma$. Cada productor tiene acceso a la función de producción,

$$y = f(k) \quad (7)$$

En esta ecuación, y es el output por trabajador y k es el capital por trabajador.

La maximización de la utilidad en la ecuación (5), implica que la tasa de crecimiento del consumo en cada punto en el tiempo es dado por:

40 BARRO, Robert J. (1990). "Government spending in a simple model of endogeneous growth". En: The Journal of Political Economy. Vol. 98, No. 5, October.

$$\frac{\dot{c}}{c} = \frac{1}{\sigma} * (f' - \rho) \quad (8)$$

Donde f' es el producto marginal del capital. Se establecen rendimientos decrecientes a escala ($f'' < 0$). Según Rebelo (1991)⁴¹ se puede asumir retornos constantes de capital, por lo que se obtiene,

$$y = Ak \quad (9)$$

Donde $A > 0$ es el producto neto marginal del capital, o productividad del capital.

Según Barro (1990), la inversión en capital humano incluye educación y capacitación laboral; por supuesto, el capital humano y no humano no necesitan ser un sustituto perfecto en la producción. De esta forma, la producción podría mostrar rendimientos a escala en los dos tipos de capital, si se toman en forma conjunta, pero tiene rendimientos decrecientes a escala si se toman de forma separada.

Sustituyendo $f' = A$ en la ecuación (9), encontramos:

$$\gamma = \frac{\dot{c}}{c} = \frac{1}{\sigma} * (A - \rho) \quad (10)$$

Donde γ denota tasas de crecimiento per cápita.

Ahora, se incorpora en el análisis el sector público, representado en el modelo de Barro (1990) por g . Estableciendo retornos constantes a escala, la función de producción es:

$$y = \Phi(k, g) = k * \Phi\left(\frac{g}{k}\right) \quad (11)$$

Donde Φ satisface la condición de rendimientos decrecientes marginales del producto y positivos, así que $\Phi' > 0$ y $\Phi'' < 0$. Barro (1990), asume en su modelo e introduciendo el gasto de gobierno g una función de producción Cobb – Douglas, de la siguiente forma:

$$\frac{y}{k} = \Phi\left(\frac{g}{k}\right) = A * \left(\frac{g}{k}\right)^\alpha \quad (12)$$

Donde, $0 < \alpha < 1$.

La idea general de incluir g como un argumento separado de la función de producción es que los inputs privados, representados por k , no son sustitutos cercanos a los inputs públicos”.

41 REBELO, Sergio (1991). “Long – Run Policy Analysis and Long – Run Growth”. En: The Journal of Political Economy. Vol. 99, No. 3, Pág. 500 – 521.

“Rebelo (1991) especifica un modelo en donde existen dos tipos de factores productivos: reproducibles, los cuales pueden ser acumulados en el tiempo (capital físico y capital humano), y los no reproducibles (tierra). La cuantificación de todos los factores no reproducibles serán totalizados en Z_i , lo que puede ser visto como una composición de varios factores de capital humano y físico. Los factores no reproducibles se totalizan en la variable T .

La economía tiene dos sectores de producción. El sector capital utiliza una fracción $(1-\Phi_t)$ del total del stock de capital para producir bienes de inversión (I_t) con una tecnología que es lineal en el stock de capital: $I_t = AZ_t(1-\Phi_t)$. El capital se deprecia a una tasa δ y la inversión es irreversible $(I_t \geq 0): \dot{Z}_t = I_t - \delta Z_t$.

La función de producción del consumo de la industria es expresado en una función Cobb – Douglas: $C_t = B(\Phi Z_t)^\alpha T^{1-\alpha}$. Esta tecnología permite al capital crecer a una tasa que oscila entre $A-\delta$ (la parte de acumulación) y $-\delta$ (la parte en la cual la producción es consumida), y el consumo crece a una tasa proporcional: $g_c = \alpha g_z$.

La economía tiene una población constante compuesta de un largo número de agentes idénticos que buscan maximizar la utilidad, definida como:

$$U = \int_0^\alpha e^{-\rho t} \frac{C_t^{1-\sigma}}{1-\sigma} dt \quad (13)$$

Esto implica que el crecimiento óptimo de la tasa de consumo (g_{ct}) es sólo una función de la tasa de interés real $(r_t): g_{ct} = (r_t - \rho)/\sigma$.

Las teorías del crecimiento endógeno toman impulso en un escenario donde la variable acumulación de conocimiento es el factor determinante del progreso. La característica fundamental de este aporte es no considerar el progreso técnico como un factor que está determinado en forma exógena. Contrario al caso de los modelos de Harrod – Domar y Solow, en los que el progreso técnico no es tan relevante, como si lo es el nivel de ahorro, por lo que las economías deben fomentarle para mejorar su situación. Autores como Arrow, señalaron que el progreso técnico presenta un comportamiento endógeno motivado por los efectos que genera sobre el mismo la generación de un mejor conocimiento de los hechos y el aprendizaje.

En estos modelos el progreso tecnológico es más rápido mientras más grande es el nivel de conocimiento humano acumulado; por lo tanto, el crecimiento del ingreso tenderá siempre a ser más rápido, si:

1. Se tiene un stock de capital relativamente grande;
2. Se tiene una gran magnitud de población educada; y
3. Un ambiente económico que es favorable para la acumulación de conocimiento humano.

Estos factores condicionan que la segunda derivada del Producto Marginal del Capital sea igual o mayor que cero, estableciendo rendimientos constantes a escala, situación contraria a los modelos de Solow – Swam, en donde la segunda derivada es menor a cero. En el modelo de crecimiento endógeno, se obtiene la condición Inada que consiste que el límite del capital cuando tiende a infinito de la primera derivada del capital es igual a cero.

El planteamiento, asumiendo que la producción está en función de los factores de producción capital y trabajo y que existen rendimientos constantes a escala, será:

$$Y = K * f(H / K) \quad (14)$$

Donde, $f'(H / K) > 0$

Se asume, con esta formulación, que la renta de los factores que pagan las firmas competitivas para el uso de los dos tipos de capital son R_K y R_H , que se establecen así:

$$\begin{aligned} \partial Y / \partial K &= f(H / K) - (H / K) * f'(H / K) = R_K, \\ \partial Y / \partial H &= f'(H / K) = R_H \end{aligned} \quad (15)$$

Teniendo en cuenta la depreciación, se obtiene:

$$f(H / K) - f'(H / K) * (1 + H / K) = \delta_K - \delta_H \quad (16)$$

Esta condición determina un valor constante de H / K .

En los postulados del crecimiento endógeno se asume que la creación del conocimiento es correlacional con el incremento de la inversión productiva. Una firma que incrementa las competencias laborales simultáneamente produce mayor eficiencia. Este efecto positivo de la experiencia en productividad es llamado aprender haciendo o, en este caso, aprender invirtiendo (Barro y Sala-i-Martin, 1999:146)⁴².

42 BARRO, Robert y Xavier Sala-i-martin (1999). “Economic Growth”. The MIT Press.

2.4.7. Crecimiento económico y capital humano.

“La teoría del capital humano, desde su aparición a mediados de la década del sesenta⁴³ ha tomado importancia en el ámbito económico y social. Las hipótesis provisionales que se establecen son las siguientes: Los tres desafíos más exigentes y de mayor impacto en la actualidad son: la sostenibilidad, la gobernabilidad y la cooperación.

La interacción de los subtriángulos de la sostenibilidad, la gobernabilidad y la cooperación producen un conjunto donde se conjugan las expectativas fundamentales de nuestro tiempo que determinan el elemento central denominado estabilidad. De igual modo este elemento central contiene tres componentes. Ellos son, precisamente, la ética, la educación y el espíritu emprendedor.

El concepto de capital humano procede de la necesidad de redimensionar el aporte del ser humano a los procesos de productividad empresarial y el favorecimiento de las dinámicas del desarrollo de los países. Cuando el ser humano se concibe como un “recurso humano” lo que se pretende es objetivarlo para engranarlo dentro de los otros objetos que se acoplan en las tareas y actividades de un mecanismo. Por el contrario, cuando se recurre a la expresión “capital humano” se piensa en el ser como un potencial que dinamiza sus atributos a favor del desarrollo de los otros seres humanos”.

“El capital humano está asociado a los capitales esenciales del ser, es decir, al capital intelectual, al capital intuitivo, al capital emocional y al capital relacional. El capital intelectual es la capacidad de obtener, crear, procesar, asimilar, aplicar, optimizar y evaluar las informaciones y conocimientos asociados a determinadas exigencias productivas, recreativas o asociativas. Por su parte, el capital intuitivo es la aptitud para generar asociaciones cognoscitivas e innovativas no relacionadas explícitamente con la intervención de los esquemas lógicos propios de los procesos racionales”.

Fukuyama (1996)⁴⁴, define el capital social como “la capacidad que nace a partir del predominio de la confianza en una sociedad o en determinados sectores. Puede estar personificado en el grupo más pequeño y básico de la sociedad, la familia, así como en el grupo más grande de todos, la nación, y en todos sus grupos intermedios, entre ellos las firmas productivas. El capital social difiere de otras formas de capital humano en cuanto que, en general, es creado y transmitido mediante mecanismos culturales como la religión, la tradición o los hábitos históricos”.

“El conocimiento es el eje transversal a las categorías de estudio, y las redes aparecen como el elemento conector entre el capital físico, determinado por la tecnología y el capital humano, que comprende la fuerza de trabajo calificada. Los procesos que se tejen tienen un componente básico en la confianza, el cual gira alrededor de la articulación interempresarial y dan lugar al capital social”.

43 La teoría del capital humano nace en 1962, cuando en Journal of Political Economy se publicó un suplemento sobre "La Inversión en Seres Humanos". Este volumen incluía, los capítulos preliminares de la monografía "Human Capital" publicada en 1964 por Gary Becker.

44 FUKUYAMA, Francis (1996). “Confianza, las virtudes sociales y la capacidad para generar prosperidad”. Buenos Aires – México. Editorial Atlántida.

“De esta forma, el capital social se relaciona con las formas organizativas propias de una sociedad en las que el principal valor es la confianza, y el principal objetivo es el beneficio compartido, ambos expresión del desarrollo. De acuerdo con el planteamiento de Fukuyama (1996)⁴⁵, el desarrollo es un proceso basado en la confianza y la cooperación; para alcanzarlo se debe tomar en cuenta las dos formas básicas de capital: el físico, que facilita el progreso, y el social que determina el bienestar”.

“La introducción de nuevos valores dentro de las propuestas de desarrollo, significa no sólo reevaluar los instrumentos teóricos políticos e institucionales relevantes a los procesos de desarrollo; en el fondo, significa pensar en la noción de calidad de vida, en el sentido no solamente material, sino también como reflejo de las relaciones sociales entre todos los seres humanos (Hissong,1996)⁴⁶”.

“El enfoque de Desarrollo Humano difiere, además del enfoque tradicional sobre crecimiento económico, de otros como los que tienen que ver con la formación del capital humano, con el desarrollo de Recursos Humanos y con el de Necesidades Humanas Básicas. Las teorías acerca de la formación de capital humano y el desarrollo de Recursos Humanos conciben al ser humano como medio y no como fin, el ser humano como instrumento de producción, como bienes capital, sin fines ulteriores y beneficiarios”.

“El enfoque de Bienestar Social, por su parte, considera a los seres humanos más como beneficiarios pasivos del proceso de desarrollo que como seres que participan en él; colocando su mayor énfasis en las políticas de distribución en lugar de las estructuras de producción. Finalmente, el enfoque de las Necesidades Básicas generalmente se concentra en el grueso de bienes y servicios que requieren los grupos desposeídos: alimento, vivienda, ropa, atención médica y agua. Se centra en el suministro, en las carencias, en las ausencias, en lugar de las oportunidades y los logros”.

Estas diferencias entre los enfoques de desarrollo no son incompatibles; por el contrario, puede haber coincidencias, en aspectos tales como la clasificación de grupos, identificación de poblaciones con requerimientos. La diferencia fundamental se ubica en la manera como se debe asumir y conquistar el desarrollo. Según Haq (1995)⁴⁷, “El paradigma de desarrollo humano actualmente es el modelo más holista. Este contiene todos los aspectos del desarrollo, incluyendo el crecimiento económico, inversión social, potenciación de la gente, satisfacción de las necesidades básicas, seguridad social y libertades políticas y culturales entre otros aspectos”.

“De lo anterior, se desprende que el Desarrollo Humano es un concepto holista dado que abarca múltiples dimensiones, en el entendido de que es el resultado de un proceso complejo que incorpora factores sociales, económicos, demográficos, políticos, ambientales y culturales, en el cual participan de manera activa y

45 FUKUYAMA, Francis (1996). “Confianza, las virtudes sociales y la capacidad para generar prosperidad”. Buenos Aires – México. Editorial Atlántida.

46 HISSONG, Robin (1996). “Las teorías y las prácticas de desarrollo desde la perspectiva de la modernidad”. En: Cuadernos ocasionales No. 10. Centro interdisciplinario de estudios regionales –CIDER-. Universidad de los Andes. Bogotá.

47 HAQ, Mahbub U I. (1995). “Reflections on Human Development”. Oxford University Press. Nueva York.

comprometida los diferentes actores sociales; es el producto de voluntades y corresponsabilidades sociales que está soportado sobre cuatro pilares fundamentales: productividad, equidad, sostenibilidad y potenciación (Empowerment).

1. La productividad. Consiste en aumentar la productividad mediante la participación de la gente en el proceso productivo. Este es un elemento esencial del Desarrollo Humano, que se traduce en invertir en las personas y en el logro de un ambiente macroeconómico posibilitante. Muchas sociedades del Este de Asia han logrado importantes avances en su desarrollo invirtiendo en el capital humano. (Haq, 1995:19)⁴⁸.
2. La equidad. Consiste en otorgar y garantizar la igualdad de oportunidades para todos los sectores y grupos humanos. Es la eliminación de barreras que obstruyen las oportunidades económicas y políticas, permitiendo que todos disfruten y se beneficien en condiciones de igualdad. Si el Desarrollo Humano significa ampliar las posibilidades de la gente, ésta debe disfrutar de un equitativo acceso a las mismas, de lo contrario la falta de equidad se traduciría en una restricción de oportunidades para muchos individuos. (Haq, 1995:19)⁴⁹.
3. Sostenibilidad. Consiste en asegurar, tanto para el presente como para el futuro, el libre y completo acceso a las oportunidades; en restaurar todas las formas de capital humano, físico y ambiental. Para alcanzar un auténtico desarrollo se debe reponer todo el capital utilizado para garantizarle a las futuras generaciones la igualdad de opciones y de recursos para el logro de sus satisfacciones. La única estrategia viable para hacer del desarrollo sostenible, es mediante la recomposición y regeneración de todas las formas de capital (Haq, 1995:18)⁵⁰.
4. Potenciación o empoderamiento. (Empowerment) El Desarrollo Humano no es paternalista, tampoco basado en la caridad o en el concepto de bienestar. El foco está en el desarrollo por la gente. La peor política para la gente pobre y las naciones pobres es la de colocarla en permanente caridad. Esta estrategia no es consistente con la dignidad humana y además no es sostenible en el tiempo. El empowerment significa que las personas están en capacidad de ejercer la elección de sus oportunidades por sí mismas y ser protagonistas de su propio destino. Esto implica que las personas puedan tener influencia en las decisiones que se tomen y diseñen. Para ello se requiere de libertades económicas para que la gente se sienta libre de excesivos controles y regulaciones. Significa también descentralización, que la sociedad civil, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG'S), participen activamente en el diseño e implementación de decisiones”

48 HAQ, Mahbub U I. (1995). “Reflections on Human Development”. Oxford University Press. Nueva York.

49 HAQ, Mahbub U I. (1995). “Reflections on Human Development”. Oxford University Press. Nueva York.

50 HAQ, Mahbub U I. (1995). “Reflections on Human Development”. Oxford University Press. Nueva York.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), dada la definición del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) "... no es una medida de bienestar, ni tampoco de felicidad. Es en cambio una medida de potenciación, que consiste en el desarrollo de capacidades y proceso de calificación de los recursos humanos", que propicia las oportunidades de generar ingresos para las futuras generaciones y basado en el respeto del ambiente.

El concepto de desarrollo humano, deriva de la noción de desarrollo como proceso de expansión de las capacidades humanas, que ha sido formulado por Amartya K. Sen (1990)⁵¹. Sen basa su noción de "capacidades" en la obra del filósofo moral John Rawls, y en su "Teoría de la Justicia". Para Rawls⁵², la privación se define en términos de disponibilidad de "bienes primarios", algunos de los cuales se refieren a bienes materiales, otros a "libertades básicas".

2.4.8. El crecimiento económico y territorio.

"El espacio geográfico, como perspectiva de análisis del crecimiento económico adquiere importancia en la actualidad, dado el proceso de globalización e internacionalización de la economía. La región, en todos los casos, alude a un territorio y a la dotación de recursos productivos. Sin embargo, en ella se da un conjunto de interacciones que conforman un sistema compuesto por subsistemas productivos, institucionales y culturales, que encierran en sí un cúmulo de relaciones, tales como: las relaciones capital – trabajo, los flujos de intercambio, las relaciones monetarias, las organizaciones y procedimientos para la toma de decisiones y las pautas de comportamiento social".

"El territorio, como escenario de localización de firmas, responde a la flexibilidad de las dinámicas sociales que potencializan u obstaculizan la continuidad de los procesos productivos y sus encadenamientos, que trascienden los límites fijados administrativamente y las mismas relaciones sociales⁵³".

"En la búsqueda de alternativas a la visión del desarrollo como crecimiento económico, se ha impuesto un cambio de actitud y de visión donde cobran mayor importancia los aspectos territoriales y las formas de gestión empresarial y tecnológica. Bajo esta perspectiva, según Storper (1995)⁵⁴, comenzó a adquirir mayor importancia el análisis de las potencialidades endógenas de cada territorio, incluyendo en ello no sólo los factores no económicos (sociales, culturales, históricos, institucionales, etc.), los cuales también son decisivos en el proceso de crecimiento económico local".

"El crecimiento aparece entonces como un proceso intangible que depende de elementos tangibles (acumulación de capital físico y humano), y sobretudo de una adecuada organización y estructura interna de las

51 SEN, Amartya K. (1990). "Development as Capability Expansion", En: Griffin y Knight 1990. Pág. 41-58.

52 Economía Crítica. Desarrollo Económico, John Eatwello Tomado de Teoría de la Justicia, Fondo de Cultura Económica, México 1979.

53 La instancia regional se convierte en un punto clave para la formulación de políticas que contemplan la diversidad y la heterogeneidad y sobre las cuales puede realizarse una evaluación de impactos de la organización espacial de las firmas.

54 SWEDBERG, R. y Granovetter, M. (1994). "La sociologie économique. Les propositions fondamentales de la sociologie économique". En: Revista del MAUSS, París.

regiones que garantice la creación de unidades productivas y la aparición de emprendedores que potencialicen el crecimiento territorial y el flujo de inversiones externas. Se plantea entonces el crecimiento como el efecto conjunto de factores exógenos y endógenos del territorio. En particular, las firmas son parte esencial de este proceso en la medida en que los esfuerzos dedicados al desarrollo tecnológico y las actividades de investigación y desarrollo las posicionan como proveedoras de productividad, competitividad y progreso económico”.

“El crecimiento en las firmas genera progreso económico, y al mismo tiempo, unas condiciones macroeconómicas adecuadas, permite, que las empresas puedan mantener su competitividad interna y externa. La deficiencia de espíritu empresarial ha producido la lentitud en el desarrollo de América Latina, comparativamente con los países asiáticos que emprendieron estrategias de desarrollo basadas en el conocimiento tecnológico y de recursos humanos, el respeto a la iniciativa privada, en un marco de sana competencia, donde el Estado regulador juega un papel central en los mercados imperfectos y el fomento empresarial”.

“La globalización impulsa nuevas dinámicas de acumulación que provoca cambios importantes en los territorios, tanto en los factores productivos como de las firmas asentadas y con posibilidad de localizarse allí. Estas dinámicas afectan con distinta magnitud las estructuras económicas y sociales de los espacios regionales. Además, este proceso supone el paso de una economía semicerrada a un sistema dinámico, abierto e insertado en la economía mundial, lo que determina procesos de reestructuración a nivel regional en torno a las políticas de desarrollo, flexibilización y estabilización”.

2.4.9. Crecimiento económico sostenible.

“El crecimiento económico con el enfoque convencional, desde esta vertiente, ha sido cuestionado por cuatro líneas distintas pero convergentes. La primera hace referencia a una supuesta decreciente disponibilidad de recursos, afirmada en base a la proyección de las actuales tendencias de aceleración del crecimiento, que hacen prever que en las próximas décadas se verificará el agotamiento o disminución crítica de ciertos recursos naturales indispensables. La segunda línea enfoca los efectos que el crecimiento económico está provocando en el medio ambiente⁵⁵”.

“La tercera línea alude a los efectos que el crecimiento, sobrepasado cierto nivel, ha comenzado a provocar en la vida cotidiana de las personas y en la organización de la sociedad, deteriorando la calidad de vida y llevando

55 “Quien levantó con especial fuerza la cuestión del agotamiento de los recursos fue el Club de Roma en su informe de 1972 sobre los límites del crecimiento. Analizando con modelos sistémicos las tendencias de crecimiento de la población mundial, industrialización, contaminación ambiental, producción de alimentos y agotamiento de los recursos, concluyó que el planeta alcanzaría los límites teóricos de su crecimiento en el curso de los próximos cien años, pero que ya mucho antes comenzarían a manifestarse desajustes y desequilibrios tales que los límites prácticos se harían presentes con una rapidez asombrosa”.

“Se considera al medio ambiente como un conjunto de bienes y servicios, valorados por los individuos dentro de una sociedad. Sin embargo, como estos suelen estar disponibles en forma gratuita, es decir con un precio cero, este valor generalmente no es reconocido. Las consecuencias de ello son el uso excesivo, esto es la sobreexplotación, que conducen a la degradación medioambiental. Estas consecuencias suelen denominarse externalidades negativas, es decir, los costos que se derivan de las decisiones de producción y consumo que son “externos” a los agentes implicados en las mismas. (Galindo y Malgesini, 1994:131). Los economistas neoclásicos sostienen que, para considerar estas externalidades dentro de los cálculos económicos, sólo sería necesario asignarles un precio. Una vez hecho esto, se podrían aplicar los modelos de comportamiento que se suelen emplear a la hora de analizar el resto de la economía”.

a formas de convivencia en forma creciente de insatisfacciones. La cuarta línea de argumentación hace referencia al problema demográfico y las formas de encarar el crecimiento de la población (Razeto, 2000:27)⁵⁶.

“El concepto se amplía y se constituye no sólo en la expansión del producto sino también y al mismo tiempo, como crecimiento de las categorías económicas, de los factores, de los recursos y de las fuentes de los recursos, todo lo cual aparece como una condición necesaria de la sostenibilidad del crecimiento del producto y del desarrollo económico”.

“Las diferentes formas de concebir la naturaleza dentro de la economía implican una de las rupturas más profundas dentro de las teorías modernas del crecimiento (Galindo y Malgesini, 1994:125)⁵⁷. La visión tradicional parte de considerar a la economía como un sistema aislado, como un flujo circular de producción – consumo, como un conjunto de valores de cambio de empresas a hogares a empresas, y así, sin necesidad de contemplar el entorno natural. Según Solow (1956)⁵⁸, en el caso de que se agoten los recursos naturales, entonces otros factores de producción, especialmente el trabajo y el capital reproducible podrían servir de sustitutos”.

“La teoría limitacionista⁵⁹ advierte que la economía es un sistema parcial, que se halla circunscrito por un límite a través del cual se intercambia materia y energía con el resto del universo material. Este proceso ni produce ni consume materia – energía, sólo los absorbe y expelle de forma continua. La interpretación es que el proceso económico recibe recursos naturales valiosos y despende desperdicios sin valor”.

“Además este enfoque sostiene que el Producto Interno Bruto se convierte en una medida obsoleta del progreso en una sociedad que lucha por satisfacer las necesidades de la gente con la mayor eficiencia posible y con el menor daño para el ambiente (Brown, Postel y Flavin, 1992:253)⁶⁰. Lo que cuenta no es el crecimiento del producto sino la calidad de los servicios prestados. Así pues, este aspecto de la transición del crecimiento económico a la situación sostenible resulta mucho más difícil porque llega a la base de las pautas de consumo de la población. Una economía sostenible representa nada menos que un orden social superior, preocupado por las generaciones futuras tanto por la generación actual”.

56 RAZETO, Luis (2000). “Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo”. Universidad Bolivariana, Santiago de Chile.

57 GALINDO Miguel Angel y Graciela Malgesini (1994). “Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes”. McGraw Hill. España.

58 SOLOW, Robert (1956). “A Contribution to the Theory of Growth”. En: Quarterly Journal of Economics.

59 El planteamiento limitacionista está representado por el rumano Georgescu – Roegen. La obra más famosa de este “bioeconomista” es “The Entropy Law and the Economic Process”. Su obra ha sido considerada como el principal fundamento de la crítica ecológica de la ciencia económica estándar.

60 BROWN, Lester, Sandra Postel y Christopher Flavin (1992). “Del crecimiento al desarrollo sostenible”. En: El Trimestre Económico, Vol. LIX, Número 234. Abril – Junio, México.

2.5. Recapitulación.

En los modelos que incluyen progreso tecnológico, específicamente el neoclásico el crecimiento es más rápido mientras más grande es el nivel de conocimiento humano acumulado. En el modelo de crecimiento de Solow, es posible el reconocimiento de tres factores determinantes de la acumulación: capital, progreso técnico y capital humano.

El nuevo enfoque de Desarrollo Humano se sostiene un concepto holista dado que abarca múltiples dimensiones, en el entendido de que es el resultado de un proceso complejo que incorpora factores sociales, económicos, demográficos, políticos, ambientales y culturales, en el cual participan de manera activa y comprometida los diferentes actores sociales; es el producto de voluntades y corresponsabilidades sociales que está soportado sobre cuatro pilares fundamentales: productividad, equidad, sostenibilidad y potenciación. El concepto de capital humano procede de la necesidad de redimensionar el aporte del ser humano a los procesos de productividad empresarial y el favorecimiento de las dinámicas del desarrollo de los países. Este enfoque tiene como desafíos más exigentes y de mayor impacto en la actualidad: la sustentabilidad, la gobernabilidad y la cooperatividad.

La nueva concepción del crecimiento económico constituye no sólo en la expansión del producto sino también y al mismo tiempo, como el crecimiento de las categorías económicas, de los factores, de los recursos y de las fuentes de los recursos, todo lo cual aparece como una condición necesaria de la sostenibilidad del crecimiento del producto y del desarrollo económico. Dada la definición del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) “... no es una medida de bienestar, ni tampoco de felicidad. Es en cambio una medida de potenciación”, que propicia las oportunidades para las futuras generaciones y basado en el respeto del ambiente.

El concepto de desarrollo humano, deriva de la noción de desarrollo como proceso de expansión de las capacidades humanas; concepto que tomamos como relevante para los fines de este estudio.

3. La competitividad de una nación.

3.1. Introducción.

Actualmente, existen dos estudios principales a escala mundial que analizan y cuantifican los factores que determinan la competitividad de las naciones: el Global Competitiveness Report y el World Competitiveness Yearbook. El primero lo realiza el World Economic Forum (WEF), el segundo el International Institute for Management Development (IMD), y ambos tienen su sede en Suiza. Estos dos institutos vienen llevando a cabo, desde hace más de una década, estudios empíricos de competitividad de diferentes economías del mundo. Desde 1989 hasta 1995 ambos institutos habían publicado su informe en cooperación, pero desde 1996 han estado publicando dos informes anuales por separado. Además, desde su distanciamiento con el IMD, el WEF ha elaborado su informe de competitividad en colaboración con la Universidad de Harvard, concretamente con Michael Porter, de la Harvard Business School, y Jeffrey Sachs y Andrew Warner, del Center for International Development de la misma universidad. Tanto el WEF como el IMD publican sus estudios cada año y utilizan información procedente de datos estadísticos o *hard* y de percepciones directivas o *soft* para determinar la competitividad a través de los rankings de los países con respecto a los factores input analizados. Asimismo, cada uno de estos estudios se sustenta en una definición de competitividad basada en el mediano y largo plazo.

3.2. Definiciones.

“El concepto de competitividad de una nación no es reciente, pues sus orígenes se remontan a la época mercantilista y a las teorías del comercio que van surgiendo posteriormente. Existen diversas definiciones sobre competitividad de una Nación, con una visión integradora de los distintos criterios adoptados para definir la competitividad de un territorio nos conduce a agruparlos en dos categorías básicas. Por una parte, los criterios que están relacionados con la empresa o el sector (e.g., tecnología utilizada) permiten describir la competitividad en el nivel micro, mientras que aquellos relacionados con el entorno nacional (e.g., tipo de cambio de moneda) hacen referencia al nivel macro de la competitividad (Ezeala-Harrison, 1999)⁶¹. Por tanto, la competitividad de un país está sujeta a cambios tanto en el nivel micro como en el nivel macro, pudiendo ser considerada como un fenómeno esencialmente del nivel micro, influido por determinados parámetros del nivel macro. Las actividades de exportación de un país en mercados extranjeros, la actividad de importación de bienes y servicios competitivos en los mercados domésticos y la actividad macroeconómica global están todas influidas por parámetros micro y macro de competitividad”.

En el estudio del WEF, Warner (2000)⁶² explica “Hemos intentado definir la competitividad de forma más precisa, como la capacidad de alcanzar un rápido crecimiento económico sostenible.”

61 EZEALA-HARRISON, F. (1999). *Theory and policy of international competitiveness*. Praeger. Westport, Connecticut London.

62 WARNER, A. (2000). “Global Competitiveness Report 2000/2001”. En la página web de Harvard http://www.cid.harvard.edu/cidspecialreports/gcr_2000.htm

Y Garelli (2000)⁶³, del IMD, define la competitividad como “la capacidad del entorno de una nación para mantener la creación de valor añadido y, por consiguiente, la competitividad de sus empresas”.

Teniendo como marco teórico las distintas teorías de crecimiento económico que hasta la actualidad se han realizado; en ambos estudios, el WEF y el IMD, se intenta recopilar los factores de competitividad que conllevan a un crecimiento económico sostenible de una Nación, En dichos estudios se vienen utilizando factores de competitividad similares para analizar y jerarquizar las economías de los países que incluyen en sus informes de competitividad.

3.3. Fundamentos metodológicos para medir la competitividad de una nación.

“Las teorías del crecimiento económico distinguen entre aquellas circunstancias que contribuyen al nivel de renta per cápita y aquellas que contribuyen a cambiar la renta per cápita o crecimiento. En las teorías más sencillas, el nivel de renta per cápita (y) depende de la cantidad de capital por persona (k), a veces denominado como la intensidad de capital de la economía. Aunque en las investigaciones empíricas el capital ha sido a menudo medido de forma restringida, debería ser tratado más ampliamente para incluir el capital físico y el capital humano. El capital humano abarca no sólo los niveles de educación, sino también la experiencia laboral de la mano de obra y el know-how directivo.

En los modelos más sencillos, el producto nacional bruto per cápita es proporcional a la cantidad de capital por persona:

$$y = Ak$$

Donde (A) representa el nivel de tecnología resumido como un coeficiente que mide la productividad media de una unidad de capital. El nivel de renta, entonces, es determinado por el stock de capital y por el nivel de tecnología.

En los modelos de crecimiento, frecuentemente se asume que se ahorra una proporción fija de renta:

$$\dot{k} = sy,$$

Donde (y) es el PIB o renta, (s) es la proporción de renta ahorrada, y \dot{k} es el cambio en el stock de capital.

En el caso más simple de que (A) sea fijo, la tasa proporcional de crecimiento de la economía (\dot{y}/y) es igual a \dot{k}/k , que a su vez es igual a (sA) . El crecimiento de la renta en un mundo de tecnología fija está determinado por la tasa de ahorro multiplicado por el nivel de tecnología (A). Por supuesto, que el coeficiente

63 GARELLI, S. (2000). “Competitiveness of Nations: The Fundamentals”. The World Competitiveness Yearbook. IMD, Switzerland.

tecnológico (A) es dinámico en las economías actuales. De aquí que el crecimiento económico tenga dos componentes importantes, que son el cambio tecnológico y el incremento de capital:

$$\frac{\dot{y}}{y} = \frac{\dot{A}}{A} + sA$$

Crecimiento de la renta = cambio tecnológico + incremento de capital.

De este marco conceptual podemos construir dos índices distintivos o rankings, uno para explicar el nivel de renta en la economía, y otro para explicar la tasa de crecimiento de renta en la economía. Con el índice de competitividad actualmente se busca medir el capital (k) y el nivel actual de tecnología (A). Mientras que el índice de crecimiento de la competitividad busca medir la tasa de ahorro (s), el nivel actual de tecnología (A) y la tasa de mejora tecnológica (\dot{A}/A). Sin embargo, ambos índices tendrían algún tipo de solapamiento debido a que dependen de A , pero también diferirán en el sentido de que el índice de competitividad actual también depende de (k), mientras que el índice de crecimiento depende de (s) y de (\dot{A}/A). Como consecuencia, nos podemos encontrar con cuatro tipos de economías: a) rica y con un rápido crecimiento; b) rica y bajo crecimiento; c) pobre y de crecimiento rápido; d) pobre y de crecimiento bajo.

En las economías actuales, las variables (k), (A), (s), y (\dot{A}/A) son multidimensionales y muy complejas. El stock de capital de una economía incluye no simplemente el capital fijo acumulado en maquinaria, estructuras e infraestructuras físicas (carreteras, puertos y telecomunicaciones), sino también el nivel de educación, las capacidades y actitudes de la fuerza laboral y el talento directivo. Además, como parte del stock de capital de una economía se encuentran, el conjunto de instituciones legales y prácticas reguladoras que gobiernan los negocios. El capital social (niveles de confianza, buenas costumbres y la presencia de redes) también contribuye a la calidad del stock de capital global. El nivel de tecnología en una economía es igualmente multidimensional, abarca no sólo el conocimiento tecnológico que se encuentra en las instituciones técnicas y científicas de una nación, sino también la tecnología enraizada en las empresas. La tecnología está incorporada en cualquier actividad que realiza una empresa así como en las estrategias que las mismas utilizan para competir”.

“Las condiciones que conducen a un rápido crecimiento económico incluyen no sólo las tasas de ahorro o de inversión agregadas en una economía, sino también la combinación de esfuerzos de instituciones públicas y privadas apoyan que apoyan la I&D (tales como laboratorios nacionales, centros académicos e institutos de investigación del sector privado); la difusión de ideas entre los sectores; y la incorporación de ideas de economías extranjeras en la economía doméstica. Por ejemplo, un sistema impositivo favorable a la creación de nuevas empresas y alianzas estratégicas internacionales que también juegan un papel importante”.

“En la práctica algunas instituciones, regulaciones, atributos y prácticas afectan a ambos índices, aunque a veces a través de diferentes mecanismos. Por ejemplo, la intensidad de la rivalidad en una economía y la

sofisticación de los clientes locales conducen a la productividad actual pero también fomentan el crecimiento de la productividad. La presencia de suministrados locales capaces beneficia la eficiencia actual pero también apoya la innovación. En la práctica, las influencias sobre el índice de competitividad actual y el índice de crecimiento de la competitividad diferirán aunque lleguen a solaparse. Cabe destacar que el nivel de PIB per cápita puede llegar a no estar alineado con la competitividad actual si un entorno de crecimiento favorable (por ejemplo, altas tasas de ahorro o incorporaciones de capital) enmascara la debilidad competitiva de la nación. O el progreso de una economía a lo largo de diferentes dimensiones de la competitividad actual podría ser poco uniforme, con algunas áreas, llegando a convertirse en restricciones que, en última instancia, se convierten en vinculantes. De manera similar, algunos factores determinantes del crecimiento en un país pueden ser más favorables que otros conllevando, por ejemplo, a fuertes inversiones de capital físico, sin una adecuada mejora en la tecnología que reduce los beneficios de las inversiones. Cuando distinguimos entre competitividad actual y crecimiento de la competitividad, podemos dibujar un cuadro mucho más rico sobre las circunstancias y perspectivas económicas de una nación”.

“Es posible que haya un país rico que crezca lentamente en el futuro (stock de capital y tecnología alto, pero baja predisposición al ahorro y a la innovación). Es también posible tener un país pobre que crezca rápidamente en el futuro (stock de capital y tecnología bajo, pero alta predisposición a ahorrar y adoptar nuevas tecnologías)”.

3.3.1. El modelo del World Economic Forum (WEF).

“Utiliza el modelo del diamante de la ventaja nacional de Porter, como base teórica del estudio; cuyos fundamentos microeconómicos se apoyan en dos áreas interrelacionadas: 1) el nivel de sofisticación con lo que compiten las empresas, 2) la calidad del entorno empresarial macroeconómico. Como argumenta Porter (2000)⁶⁴, una economía será competitiva si sus empresas lo son, independientemente si se trata de empresas domésticas, subsidiarias o sucursales de empresas extranjeras. Asimismo, comenta el autor, la sofisticación de las empresas viene dada por la calidad del entorno empresarial nacional, que puede ser entendido en términos de cuatro influencias interrelacionadas que conforman el diamante de Porter —condiciones de los factores, condiciones de la demanda, estrategia y rivalidad de las empresas e industrias relacionadas y afines”.

En su análisis de la competitividad y el desarrollo económico de muchos países del mundo, “el WEF realiza dos índices diferentes, uno de competitividad actual y otro del crecimiento de la competitividad. El primero de ellos pretende identificar los factores que fundamentan una alta competitividad actual en las naciones, y por lo tanto una actividad económica productiva, medida por el nivel del PIB per cápita. Los factores evaluados explicarían por qué algunos países pueden mantener un nivel más alto de competitividad que otros. El segundo, se refiere a la variación del índice, supone una revisión del mismo de los informes que este mismo estudio ha estado realizando en colaboración con la Universidad de Harvard desde 1996. Con el índice del crecimiento de la competitividad, se pretende medir los factores que contribuyen al crecimiento futuro de una economía evaluado por una tasa de cambio del PIB per cápita. Estos factores permitirían explicar por qué algunos países

64 PORTER, M. , SACHS, J. y WARNER, A. (2000). “Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness”. The Global Competitiveness Report 2000. World Economic Forum. Oxford University Press, pgs. 14-17.

están mejorando sus niveles de competitividad mucho más rápido que otros. Claramente, las dos dimensiones de competitividad mencionadas están muy relacionadas, debido a que ambas se centran en las condiciones que apoyan la productividad, aunque con diferentes horizontes de tiempo. Además, comprender los determinantes del progreso de una economía en un momento determinado es tan importante como comprender los factores determinantes del crecimiento que permite incrementar su nivel de vida. Como consecuencia de ello, los dos índices proporcionan una imagen mucho más reveladora de la competitividad de las naciones que si se evaluara sólo uno de ellos”.

Con las variables sobre datos estadísticos y las variables de encuesta, utilizadas para medir la competitividad de las naciones; las principales explotaciones que realiza el WEF son las siguientes:

- ✎ El índice de crecimiento de la competitividad,
- ✎ El índice de la competitividad actual,
- ✎ El índice de la actividad medioambiental, y
- ✎ El perfil de los países, incluyendo en este último punto, el balance de competitividad nacional, donde se distinguen las principales ventajas y desventajas competitivas del país con relación a cada uno de los factores determinantes de su competitividad.

3.3.2. El modelo del International Institute for Management Development (IMD).

Mientras que el estudio de la competitividad internacional del WEF basa su teoría en el modelo del diamante de Porter, el estudio del IMD aplica su propia teoría, que puede denominarse las cuatro fuerzas fundamentales.

- ✎ Atracción *versus* Agresividad
- ✎ Proximidad *versus* Globalidad
- ✎ Activo *versus* Procesos
- ✎ Toma de Riesgos Individual *versus* Cohesión Social

“Este modelo afirma que los países gestionan sus entornos de acuerdo a las cuatro fuerzas fundamentales que conforman el entorno competitivo de un país. Estas dimensiones son a menudo el resultado de la tradición, historia o sistemas de valores, están profundamente enraizadas en el modelo operante (modus operandi) de un país y, en la mayoría de los casos, no son claramente definidas o explicadas.

3.3.3. Atracción versus agresividad.

Se refiere a la gestión de las relaciones exteriores con la comunidad empresarial mundial. Actualmente, algunas naciones gestionan su competitividad siendo atractivas para localizar empresas. La agresividad genera renta en el país local, pero no trabajo. Por otro lado, la atracción crea trabajos en los países de inversión directa pero pueden escasear en renta debido a la inversión en incentivos.

3.3.4. Proximidad versus globalidad.

Tiene en cuenta la heterogeneidad del sistema económico. En la mayoría de los casos, las naciones deben tratar con dos tipos de economías coexistentes: la economía de proximidad o proteccionista y la economía de globalidad o sin fronteras. La primera conlleva actividades tradicionales: artesanía y servicios; y actividades de apoyo al. Esta economía ofrece valor añadido por estar localizada próxima al usuario final. La economía de globalidad, por otro lado, es una economía competitiva donde se incluyen empresas multinacionales, y se asume que la producción no necesita obligatoriamente estar cerca del usuario final. Este tipo de economía se beneficia de las ventajas comparativas de los mercados mundiales, sobre todo con respecto a los costes operativos. La proporción entre estas dos economías para la prosperidad nacional varía con respecto al tamaño y el desarrollo económico de un país. Los países pequeños son más dependientes de su economía de proximidad y los países grandes de su economía de globalidad.

3.3.5. Activos versus procesos.

Se refiere aquellas naciones que son ricas en activos tangibles (tierra, personas, y recursos humanos) no son necesariamente competitivas. Sin embargo, las naciones pobres en activos pero que se han apoyado esencialmente en activos intangibles como los procesos de transformación son mucho más competitivas. Esta dimensión examina, por lo tanto, hasta dónde un país depende de sus recursos naturales para obtener sus ingresos en vez de desarrollar procesos de transformación que apoyen la creación de valor.

3.3.6. Toma de riesgo individual versus cohesión social.

Se refiere a la distinción entre un sistema de un país que promueve el riesgo individual y otro que preserva la cohesión social. El modelo anglosajón se caracteriza por la toma de riesgo, la desregulación, la privatización y la responsabilidad del individuo a través de un acercamiento mínimo del sistema del bienestar. Por el contrario, el sistema europeo continental depende en gran parte del consenso social, y tiene un enfoque más igualitario hacia las responsabilidades y un amplio sistema de bienestar”.

Adicionalmente, “el IMD propone que un factor importante y determinante de la competitividad de las naciones es el sistema de valores de un país. Este sistema de valores atraviesa cuatro fases bien diferenciadas:

1. Trabajo duro: las personas se dedican por completo a los objetivos corporativos del país y trabajan un gran número de horas (por ejemplo, en Corea).
2. Riqueza: aunque está arraigado el valor del trabajo duro, las personas prestan una mayor atención a incrementar sus propios ingresos (por ejemplo, en Singapur).
3. Participación social: las personas están menos interesadas en trabajar duro y más implicadas en la formación de su sociedad (por ejemplo, en Estados Unidos y en Europa a finales de los sesenta).

4. Autorrealización: las personas están más interesadas en desarrollar sus propias vidas, en vez de perseguir un cambio social (por ejemplo, en Estados Unidos y en Europa en la actualidad están más inmersos en un sistema de valores individuales que escenifica el logro personal)”.

Con las variables estadísticas y de encuestas que utiliza el IMD, busca medir con los siguientes resultados: a) el ranking de la competitividad global; b) el ranking de los factores input determinantes de la competitividad; c) la estructura de competitividad del país; y d) los perfiles de la competitividad nacional, incluyendo dentro de este último punto las tendencias de la competitividad nacional, el árbol de la competitividad nacional, el balance de la competitividad nacional, las veinte principales fortalezas y debilidades del país y las simulaciones de competitividad.

3.4. Recapitulación

Teniendo en cuenta, que para que un país sea competitivo requiere de reformas en términos macro y microeconómicos, para efectos de este estudio se toma la definición sobre competitividad hecha por la WEF ya se considera más precisa, que define a la competitividad como la capacidad de una nación de alcanzar un rápido crecimiento económico sostenible, sin dejar de lado las otras definiciones que son más amplias. Por lo tanto manteniendo dicha definición sus componentes según la WEF se clasifican en ambiente macroeconómico, avance tecnológico y eficiencia estatal, los mismos que a su vez están compuestos por factores y subfactores más específicos, siendo algunos cuantitativos y otros cualitativos. También debemos aclarar que aparte de la WEF existe otra institución llamada IMD con su propia metodología, que mide los índices de competitividad con algunas variaciones particulares, pero que en general ambas buscan medir lo mismo, para determinar la competitividad de una nación.

4. Relación entre desigualdad del ingreso y crecimiento económico.

4.1. Introducción.

Actualmente existe un gran interés por encontrar los vínculos entre distribución del ingreso y crecimiento económico. Existen estudios empíricos que muestran que existe una relación negativa, particularmente cuando se mira el impacto de la distribución de activos y el crecimiento. Llegando a afirmar que cuanto más igual es la distribución de activos mayor será el rendimiento económico. Otros que demuestran la pobreza no ha tenido una reducción significativa, se busca una hacer reingeniería de políticas públicas que enfrenten dicho problema mediante la redistribución del ingreso con políticas sociales y de protección.

Otros estudios muestran los impactos que puede tener la desigualdad independientemente de ser pobre en salud, educación y estabilidad política y económica.

Por lo tanto la relación entre desigualdad y rendimiento económico se ha convertido en una parte integral para entender el proceso de desarrollo de una nación y los efectos de las diferentes políticas que se apliquen. Ante esta situación surgen las siguientes interrogantes: ¿Quién crece más rápido una sociedad más equitativa o una menos equitativa?, ¿Cuál es la relación entre distribución de ingresos y pobreza?, ¿Con diferentes tipos de crecimiento se puede lograr diferentes reducciones de pobreza?, ¿Qué pasa con efectividad de los programas anti-pobreza en países con una gran desigualdad?, ¿Se pone en peligro la estabilidad macroeconómica de una nación?, etc. Por consiguiente en este estudio se trata de dar respuesta a estas interrogantes desde las distintas ópticas del pensamiento económico existentes hasta la actualidad.

4.2. Principales aportaciones.

Las aportaciones más relevantes realizadas a través de la historia del pensamiento económico hasta los últimos tiempos sobre la relación entre la desigualdad del ingreso y crecimiento económico se puede resumir de la siguiente manera:

“La clasificación corresponde a García Lizama (1995)⁶⁵, pero de todas estas clasificaciones la que goza actualmente de una aceptación más generalizada, son las contribuciones realizadas en torno a la relación de incompatibilidad que tiende a la compatibilidad de Kuznets⁶⁶, quien en su estudio articuló los mecanismos mediante los cuales el crecimiento afecta a la desigualdad en la distribución de la renta, lo que se ha denominado la hipótesis U de Kuznets”.

65 Ver: Salvador Pérez Moreno, Relaciones Entre Distribución De La Renta Y Crecimiento Económico En La Historia Del Pensamiento Económico. Especial Consideración A Las Relaciones De Compatibilidad, Universidad De Málaga.

66 Kuznets, S., 1955, "Economic growth and income inequality", American Economic Review, 45(1): 1-28.

4.2.1. Lo que sostiene Kuznets

“...parece plausible suponer que en el proceso de crecimiento, los primeros períodos se caracterizan por un saldo de fuerzas encontradas que pueden haber acentuado la desigualdad en la distribución por cuantía de la renta total durante algún tiempo”, invirtiéndose este proceso en una etapa relativamente avanzada. No obstante, Kuznets aclara que “esto son conjeturas que, si bien compatibles con los datos existentes, sólo tienen hasta ahora una base empírica imprecisa” (Kuznets, [1966] 1973, pp. 219)⁶⁷.

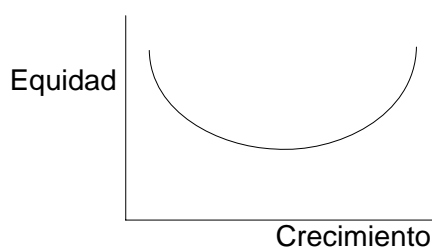
“El planteamiento inicial de Kuznets parte de la consideración de una economía dual, donde x representa la proporción de población dedicada al sector moderno, indicando así el nivel de desarrollo, mientras μ_i e I_i ($i=1,2$) son respectivamente las rentas medias y los niveles de desigualdad sectoriales, para los que se asume:

$$\theta = \frac{\mu_1}{\mu_2} > 1; \quad \frac{I_1}{I_2} > 1$$

La hipótesis según la cual las fuerzas que conducen a la desigualdad predominan durante las primeras fases del crecimiento puede entonces ser formulada como: $\left[\frac{\partial I}{\partial x} \right]_{x=0} > 0$, mientras que la existencia de un punto de

retorno equivale a la condición: $\left[\frac{\partial I}{\partial x} \right]_{x=1} < 0$.

La primera condición indica que la desigualdad aumenta en las primeras fases del crecimiento, mientras que la segunda condición refleja la existencia de un punto de inflexión o de retorno, pasando por tanto la desigualdad a ser en la última etapa una función decreciente”⁶⁸.



4.2.2. Conclusiones de Fields

Aquí algunas conclusiones hechas por Fields (1995, pág.74)⁶⁹ “después de haber realizado las revisiones a los trabajos empíricos disponibles:

67 KUZNETS, S. [1966] (1973): Crecimiento Económico Moderno. Aguilar, Madrid. Obra original: Modern Economic Growth. Yale University Press, Yale.

68 Mercedes Alvargonzález Rodríguez, Ana Jesús López Menéndez, Desigualdad y Crecimiento Económico: Un estudio analítico y empírico del proceso de Kuznets, Dpto. de economía aplicada de la Universidad de Oviedo, 2002.

69 FIELDS, G. S. (1995): «La curva de Kuznets: una buena idea pero ...». Cuadernos Económicos de ICE, núm. 61, pp. 59-77.

- a. Una mayor desigualdad en los países en vías de desarrollo que en los países más ricos o en los más pobres, apareciendo, de esta forma, la «hipótesis U» en los análisis de datos de corte transversal.
- b. La hipótesis “U” empleada como indicador del crecimiento económico no explica significativamente las variaciones en la desigualdad de la renta, a pesar que dicha variable presenta un buen ajuste con datos de corte transversal.
- c. La U invertida de corte transversal para países en vías de desarrollo, es el resultado del método econométrico de los mínimos cuadrados ordinarios. Pero, si se utiliza la estimación de efectos directos, dicha forma desaparece mostrando que la desigualdad también disminuye en esos países.
- d. Para datos con series temporales, se ha encontrado la U invertida en la historia económica de algunos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo⁷⁰.
- e. La hipótesis de Kuznets lleva a predecir que la desigualdad disminuiría más a menudo en los «países en vías de desarrollo con renta alta» que en los «países en vías de desarrollo con renta baja». Pero la realidad muestra que la desigualdad varía con frecuencias similares en ambos grupos de países.”

“La “hipótesis U” de Kuznets funciona mejor en el caso de los estudios realizados con datos de corte transversal que en aquellos realizados con series temporales” (ver, p. ej., [Li, Squire y Zou, 1998]⁷¹ y [Barro, 2000]⁷²).

Aunque existe cuestiones empíricas que demuestran que la “hipótesis U” no es una característica empírica general, por eso no puede considerarse ley y citando a Fields en su afirmación: “El crecimiento en si mismo no determina la trayectoria de la desigualdad de un país. Más bien, el factor decisivo es el tipo de crecimiento y las decisiones políticas adoptadas”⁷³.

“Durante los años cincuenta y sesenta en particular, hubo una mayor preocupación por el crecimiento económico. Esta preocupación por la aceleración del crecimiento económico, como medio para conseguir una

70 Fields (1995, p. 67) argumenta que los datos del siglo XX utilizados por la mayoría de los autores no proporcionan un test justo de la hipótesis de Kuznets, puesto que estos datos no empiezan hasta después de que el proceso de industrialización se encontraba en un estado avanzado. La conclusión planteada no rechaza la posibilidad de que la «hipótesis U» pueda ser una descripción válida si se pudiesen incluir los datos del siglo XIX.

71 LI, H. y ZOU, H. (1998): «Income Inequality is not harmful for Growth: Theory and Evidence». Review of Development Economics, vol. 2, pp. 318-334.

72 BARRO, R. J. (2000): «Inequality and Growth in a Panel of Countries». Journal of Economic Growth, vol.5, núm. 1, pp. 5-32.

73 Fields, 1980, pág.94.

mayor igualdad es consonante con el pensamiento neoclásico, que considera al desarrollo como un proceso de carácter gradual continuo, acumulativo y armónico, y enfatizan en el progreso técnico que favorece, no sólo a los capitalistas, sino también a las clases trabajadoras, en cuanto tiende a elevar los salarios reales en su conjunto: una mejora tecnológica reduce los precios de los productos, estimulando la demanda, lo que llevará consigo un aumento de la contratación de la mano de obra y un incremento de los salarios. De todo lo cual se deriva una mejora de la clase trabajadora por los adelantos técnicos⁷⁴”.

4.2.3. Lo que sostenía Marshall.

“Marshall, uno de los más representativos de la escuela neoclásica, sostenía que no hay razón alguna para cuestionarse la continuidad del progreso económico. Este optimismo estaba abonado por los mismos hechos ocurridos a lo largo del siglo XIX. Y que los beneficios del crecimiento alcanzarán tarde o temprano a los grupos más desfavorecidos: «el constante progreso que las clases trabajadoras han experimentado durante el siglo XIX hace concebir la esperanza de que la pobreza y la ignorancia puedan ir extinguiéndose paulatinamente» (Marshall, [1890] 1961, p. 3)”⁷⁵.

4.2.4. Según J. M. Keynes.

“La primera aportación destacada que aboga por la relación de compatibilidad en la medida en que la equidad favorece al crecimiento, surge a mediados del siglo XX por J. M. Keynes⁷⁶, quién sostiene que con medidas redistributivas de los ingresos en aras de aumentar la igualdad distributiva se puede estimular el consumo (dado que la población con menos recursos destina una mayor parte de sus ingresos al consumo) y la inversión (por mejoras en las expectativas de consumo futuro). Con una distribución más equitativa de la renta se incrementa la demanda agregada, y por ende, favorece el crecimiento económico. Dicho crecimiento puede ser el resultado de los incentivos ofrecidos a la inversión privada por el Estado, condicionada por la presión fiscal y por la propensión a ahorrar. Un incremento del multiplicador, por reducción de impuestos o redistribución de ingresos, que implique una reducción del ahorro para incrementar el consumo, supone un mayor impacto de la inversión en el crecimiento económico. Por lo tanto, mayores niveles de equidad se traducirán en una tasa de crecimiento económico más elevada”.

4.2.5. Consideraciones de G. Myrdal.

Asimismo, G. Myrdal⁷⁷ (1968, [1970] 1973) “considera que una significativa desigualdad económica dentro de un país afectaría adversamente a su desarrollo económico; un incremento de la desigualdad económica tendería a producir una mayor desigualdad social, ocasionando ello un descenso en la productividad y una

74 Ver: Meier y Baldwin, [1957] 1973, pp. 72-92.

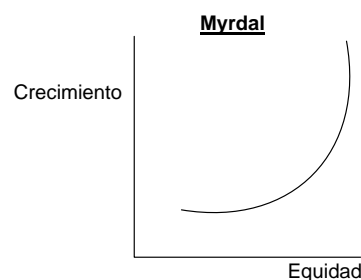
75 “Para Marshall el proceso de crecimiento económico era una hecho incuestionable, pero también reconoce que la desigualdad de la riqueza y especialmente el reducido nivel de los ingresos de las clases más pobres tienen efectos negativos sobre la actividad económica ([1890] 1961, p. 720). Por esta razón, entendemos que Marshall es partidario de una relación de compatibilidad bidireccional. Esto constituye una nota aclaratoria con respecto a Marshall, dado al especial énfasis que el economista inglés y los autores neoclásicos, en general, muestran en la continuidad y acumulación del desarrollo y en su amplia difusión, a pesar de las advertencias que realizan acerca de las consecuencias desfavorables que se desprenden de la desigualdad y la pobreza”.

76 “The General Theory of Employment, Interest and Money” de Keynes en 1936.

77 “The Challenge of World Poverty” (1970 a 1973).

subsiguiente disminución del progreso económico. Además, sostiene una serie de razones generales que demuestran que los objetivos de crecimiento económico y de equidad del ingreso están en armonía y que, en los países subdesarrollados, alcanzar una mayor equidad es casi una condición para crecer más rápidamente:

- a. Argumentar que la desigualdad de la renta es una condición para el ahorro tiene poca relevancia en los países subdesarrollados, pues los grandes terratenientes y capitalistas suelen gastar sus rentas en consumos e inversiones conspicuas, enviando el dinero al extranjero.
- b. La mayoría de la población de los países subdesarrollados están mal alimentadas y sufren unas deficientes condiciones de salud, vivienda, higiene y educación, lo que reduce la capacidad y los deseos de trabajar intensamente, repercutiendo en la producción. Esto implica que la aplicación de medidas para aumentar el nivel de sus rentas aumentará la productividad.
- c. La desigualdad social y la económica están íntimamente ligadas, siendo cada una de ellas causa y efecto de otra. Una mayor igualdad económica tiende a promover una mayor igualdad social, la cual estimula el desarrollo y conduce a un aumento de la productividad.
- d. El objetivo de una mayor igualdad tiene, desde el punto de vista de la justicia social, un valor independiente y, por tanto, una mayor igualdad repercutiría favorablemente en vistas a la integración nacional.



En resumen el pensamiento de Myrdal se resume así:

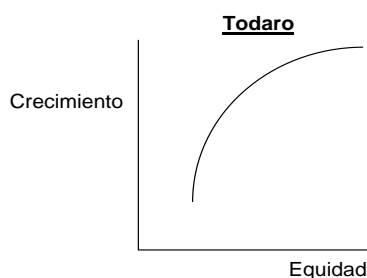
- ☞ La desigualdad inhibe y obstaculiza el crecimiento.
- ☞ Una mayor equidad sienta la base para un crecimiento sostenido.

Alcanzar mayor igualdad es casi una condición para crecer más rápidamente; o dicho de otro modo, la consecución de significativas cuotas de crecimiento supone haber logrado significativo nivel de equidad”.

4.2.6. El pensamiento de M. P. Todaro.

“Otra opinión a tener en cuenta es el pensamiento de M. P. Todaro (ver Todaro, [1977] 982, p. 240-244)⁷⁸, el mismo que se puede resumir de la siguiente manera:

- ☞ La coexistencia de un nivel de crecimiento con distintos niveles de equidad, por lo que el éxito en el crecimiento económico no asegura el éxito en la equidad.
- ☞ El supuesto de que la equidad garantiza el crecimiento, el fracaso en el crecimiento supone haber fracasado en la equidad.
- ☞ La falta de equidad puede presentar inestabilidad en el crecimiento”.



4.2.7. Según Kliksberg.

Así mismo Kliksberg (1999)⁷⁹ “se refiere a que las mejoras en la equidad tiene impactos positivos sobre las posibilidades de desarrollo tecnológico además sugiere que en la economía actual cada vez más la competitividad va unida al conocimiento. Para nadie es extraño que las tecnologías de punta de nuestro tiempos (informática, microelectrónica, biotecnología, telecomunicaciones, robótica, ciencia de los materiales, etc.) se fundamentan en el conocimiento. Las posibilidades de acceder al conocimiento, asimilarlo y a partir de él generar nuevo conocimiento, dependen del nivel educativo de la población. En conclusión si un país mejora su equidad y democratiza las oportunidades educativas y formativas de calidad a amplios sectores de su población, estará construyendo la capacidad básica para poder operar en el mundo de las nuevas tecnologías”.

4.2.8. Lo que sostiene Oxfam Internacional.

Igualmente debemos señalar que OXFAM Internacional⁸⁰, hace hincapié en que “la equidad implica algo más que una determinada distribución de la renta y la riqueza. Los altos niveles de desigualdad reflejan desigualdades más profundas en el acceso a las oportunidades de salud, educación y producción⁸¹. Estas desigualdades representan una barrera al desarrollo humano, y un freno al crecimiento económico. Una salud

78 TODARO, M. P. [1977] (1982): Economía para un mundo en desarrollo. Fondo de Cultura Económica, México. Obra original: Economic for a Developing World. Longman Group Limited, London.

79 KLIKSBERG, B. (1998): «Economía y pobreza. La trascendencia del Premio Nobel para Amartya Sen.». Clarín Digital, 18-X-98. Buenos Aires (Argentina). www.clarin.com.ar/suplementos/economico/98-10-18/o-02001e.htm

80 Red compuesta por 10 agencias de desarrollo «comprometidas en la lucha contra la pobreza y la injusticia»

81 “Uno de los motores básicos del proceso histórico humano lo ha constituido el desarrollo de la ciencia y la tecnología, que es lo que determina el horizonte de posibilidades de producción económica y por consiguiente, gran parte de las características estructurales de la sociedad. ... No porque la tecnología por sí sola fomente la igualdad y la libertad política (cosa inverosímil), sino porque esta en los últimos tiempos (tecnologías de información) han promovido la libertad y la democracia”. Ver: Francis Fukuyama, “El fin del Hombre” (2002), pág.35.

deficiente y un elevado nivel de analfabetismo limitan la capacidad de la población pobre para responder a las oportunidades del mercado, al tiempo que reduce la productividad de la economía y restringe el desarrollo de las destrezas necesarias para el crecimiento sostenido”.

“También debemos reconocer que en los últimos años han surgido otras líneas de investigación que están alcanzando un importante protagonismo, para argumentar el impacto de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico, las mismas que se pueden resumir en tres: mercado de capitales, inestabilidad sociopolítica y distorsión de acciones económicas.

- a. Mercado de capitales. Para inversiones de capital físico y humano significativas y requieren ser financiadas a través del mercado de capitales, con una distribución desigual de recursos puede perjudicar el crecimiento económico, teniendo en cuenta que normalmente sólo pueden acceder a los créditos aquellos agentes que dispongan de recursos suficientes que puedan ser utilizados como garantía; restringiendo a un significativo porcentaje de la población que no cuenta con dicha garantía⁸².
- b. Inestabilidad sociopolítica. La evolución de la desigualdad no puede ser explicada solo en términos de producción, sino que dicho análisis debe integrarse a dimensiones sociopolíticas (Atkinson, 1998)⁸³, «una distribución más equitativa de la renta y las oportunidades económicas contribuye también a la paz social y la estabilidad política, ingredientes claves de un marco normativo conducente a la inversión, la innovación y el crecimiento» (Solimano, 1998⁸⁴, p. 40; Barro, 2000⁸⁵).
- c. Distorsión de las acciones económicas. Una mayor desigualdad puede generar un mayor descontento social lo que conlleva a mayores presiones y expectativas de redistribución de la renta a través de procesos políticos, lo cual puede distorsionar ciertas decisiones económicas que pueden traer efectos adversos al crecimiento económico”⁸⁶.

4.2.9. La postura Banco Mundial.

La postura del Banco Mundial en su tarea para reducir la pobreza ha venido evolucionando de tumbo en tumbo, desde mediados del siglo XX, “durante las décadas de 1950 y 1960, consideró que el crecimiento era el principal medio para reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida; en 1970 su atención se orientó hacia el

82 Ver Stiglitz y Weiss, 1981; Chatterjee, 1991; Tsiddon, 1992; etc.

83 ATKINSON, A.B. (1998): «Equity issues in a globalizing world: the experience of OECD countries». Conference on Economic Policy and Equity. Fondo Monetario Internacional, Washington, 8-9 Junio.

84 SOLIMANO, A. (1998): «Crecimiento, justicia distributiva y política social». Revista de la CEPAL, núm. 65, pp. 31-44.

85 Las desigualdades sociales incentivan a los pobres a involucrarse en disturbios, delitos, y otras actividades punibles, pudiendo incluso ser amenazada la estabilidad de las instituciones políticas...ver: BARRO, R. J. (2000): «Inequality and Growth in a Panel of Countries». Journal of Economic Growth, vol.5, núm. 1, pp. 5-32.

86 Existen numerosos autores que tratan el tema, entre ellos tenemos a Persson y Tabellini (1992, 1994), por un lado, y Alesina y Rodrik (1992, 1994), Deininger y Squire (1998, p. 267) Clarke, 1995; Weede, 1997; Barro (2000, pp. 6-7).

suministro directo de los servicios de salud, nutrición y educación⁸⁷. En la década de 1980 después de introducir ajustes tras la recesión mundial en los países subdesarrollados y cuando empezó a ponerse en tela de juicio la eficiencia del sector público, hubo otro cambio de actitud sosteniendo que las variaciones en los ingresos de los pobres tiene una parte atribuible al crecimiento económico y otra parte a la desigualdad de la riqueza⁸⁸ y señala también que los países que adoptan una estrategia de crecimiento igualitario tienen mayores posibilidades de conseguir indicadores de crecimiento y bienestar favorables⁸⁹. Con esto el Banco Mundial pretende por un lado que el fomento del uso productivo de la mano de obra proporcione oportunidades a los pobres, y por otro, que la inversión en capital humano de estos posibilite un eficiente aprovechamiento de esas nuevas oportunidades. En el 2001 después de los grandes cambios acaecidos en la última década promueve un amplio planteamiento para reducir la pobreza con importantes alusiones al crecimiento económico con adopción de las siguientes medidas políticas, las mismas que para el Banco no tiene orden jerárquico de prioridad sino que estas se complementan⁹⁰:

Oportunidad. Incremento de oportunidades económicas para la poblaciones de menos recursos, requiriendo para ello del crecimiento económico, la pauta y la calidad del mismo. De igual manera las reformas de mercado también deben constituirse en un factor crucial para la expansión de oportunidades para los pobres, así como la acumulación de activos que estos poseen o a los que tienen acceso.

Empoderamiento. Lograr que el sistema institucional estatal sea sólido y que responda a las necesidades de la población en situación de pobreza, además que estas poblaciones sean protagonistas del cambio sin ningún tipo de discriminaciones, en los procesos políticos y en la toma de decisiones locales; de tal manera que los beneficios no solo redunde en estas poblaciones sino que es también esencial para el crecimiento.

Seguridad. Se busca reducir la vulnerabilidad de la población pobre con planes de protección social preventivos y de contingencia ante la presencia de problemas de salud, crisis económicas, pérdidas de cosechas, trastornos políticos, desastres naturales y por la violencia; para mitigar los efectos de calamidades individuales y colectivas”.

4.2.10. Las directrices y postulados de CEPAL

Finalmente debemos tener en cuenta los aportes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “que también han tenido poco éxito en su aplicabilidad; en la que la mayoría de autores coinciden en considerar cinco etapas⁹¹ en las que la institución se ha esforzado en remarcar ciertas directrices políticas para América Latina y el Caribe:

87 Ver: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1980.

88 Ver: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990.

89...países de Asia Oriental - Indonesia, Malasia y Tailandia- como prueba de los beneficios de un equilibrio adecuado entre las políticas que estimulan el crecimiento y las que permiten que la población pobre participe del mismo (Banco Mundial, 990, p. 57).

90 Ver: Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial 2000-2001. Lucha contra la pobreza,

91 Ver Bielschowsky, 1998

1. Años cincuenta: Conducir deliberadamente la industrialización sustitutiva.
2. Años sesenta: Promovió reformas en diferentes ámbitos (la distribución de la renta y la reforma agraria) como requisito para dinamizar la economía.
3. Años setenta: Fomentar el modelo de crecimiento hacia afuera con homogeneidad social vía exportaciones.
4. Años ochenta: La renegociación de la deuda con el fin de llevar a cabo una política de ajuste con crecimiento.
5. Años noventa: Promover su propuesta denominada «transformación productiva con equidad». Poniendo énfasis en los vínculos existentes entre progreso técnico, competitividad internacional y equidad, advirtiendo que no sólo es factible conciliar crecimiento, equidad y democracia, sino que existen aspectos en los que la equidad y la transformación productiva se complementan y se refuerzan mutuamente.

La CEPAL postula que la expansión de las economías de América Latina y el Caribe dependen del logro de una competitividad autentica, basada en la generación e incorporación continua del progreso técnico, condición necesaria para un crecimiento sostenido. Bajo este enfoque la CEPAL sostiene que el crecimiento económico en exposiciones como la de Popper, es una especie de mercado de opiniones y que no conduce de manera necesaria y automática a la equidad, el crecimiento con equidad, sostenible y en democracia⁹², no sólo es deseable, sino también posible. Más aún. Así como la equidad no puede alcanzarse en ausencia de crecimiento sólido y sostenido, el crecimiento exige un alto grado razonable de estabilidad sociopolítica, lo que implica, a su vez, cumplir con ciertos niveles de equidad; a lo que califica como desafío histórico”⁹³.

4.3. Recapitulación.

Dentro de la relación entre desigualdad del ingreso y crecimiento económico, existe varios enfoques, de los cuales todos son igualmente importantes, pero para efectos de este estudio solo tomamos la denominada hipótesis de Kuznets que consiste en que un proceso de crecimiento, en un primer momento o fase inicial de crecimiento la desigualdad aumenta, mientras que en un segundo momento o fase final existe un punto de

92 “Las instituciones políticas no pueden abolir ni la naturaleza ni la educación y tener éxito. La historia del siglo XX se definió por dos terrores opuestos, el regimen nazi, según el cual la biología lo era todo, y el comunismo, que le otorgaba un valor prácticamente nulo. La democracia liberal ha aparecido hasta el momento como el única alternativa de sistema viable para las sociedades modernas, porque evita extremos adecua la política a estándares de justicia socialmente aceptados, evitando interferir en lo posible en patrones naturales de conducta”. Ver: Francis Fukuyama, “El Fin del Hombre”, 2002, pág.34... “El camino a la barbarie en la convivencia humana se abre cuando el estado se vuelve totalitario (“absorbiendo” la sociedad civil, tal como sucedió en el fascismo y estalinismo), o cuando pierde sus funciones civilizadoras, convirtiéndose en simple complemento ejecutor de una instancia superior, como el mercado. Esto es el caso del estadismo reaccionario o estado neoliberal. En el capitalismo de estado reaccionario, que es la forma de dominación y explotación actual de la burguesía, la sociedad política ha dejado de ser benefactor y protector del demos (pueblo) y del bien común”...Ver: Noam Chomsky, Heinz Dieterich, La Aldea Global, marzo 2002, pág.148.

93 Ver: Salvador Pérez Moreno, Relaciones Entre Distribución De La Renta Y Crecimiento Económico En La Historia Del Pensamiento Económico, pág.46.

inflexión o de retorno, pasando por tanto la desigualdad a ser en la última etapa una función decreciente, lo que equivale a decir que la equidad, en términos económicos, se incrementa. Claro que este enfoque tiene sus detractores, por falta de suficiente evidencia empírica, pero teóricamente no deja de ser válido.

5. Relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú.

5.1. Introducción.

En este capítulo se pretende responder a los objetivos propuestos para esta investigación, analizando para ello los factores determinantes de crecimiento en las diversas economías de los países del mundo. Para poder llevar a cabo esta investigación, se han considerado al Perú como unidad de análisis, y las teorías de crecimiento más relevantes desarrolladas en la primera parte de este estudio como base de los análisis realizados. Inicialmente, identificamos la evolución de la desigualdad en el Perú, del crecimiento económico en función del PBI per cápita, del posicionamiento competitivo del Perú en el contexto internacional a nivel de índice global de competitividad para luego centrarnos en los factores input de la misma, que influyen en el comportamiento de la tasa de crecimiento per cápita, que luego conlleva a determinar la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico en el Perú. Luego analizamos más detalladamente las causas de los actuales niveles de distribución del ingreso y crecimiento en el Perú, utilizando para ello, los factores input de la competitividad y su comparación con otros países, analizando los respectivos balances con más detalle; del mismo modo se busca identificar las oportunidades que generen fuentes de ventajas competitivas para el Perú, en un contexto económico globalizado. Con la información existente sobre desigualdad PBI per cápita se establece la relación existente entre ambas variables; dicha relación se complementa con la simulación al caso peruano, a América Latina y a los países desarrollados; con un modelo que mantiene los supuestos iniciales de la hipótesis de Kuznets; intentando dar respuestas simuladas a la mejora en los niveles de distribución del ingreso, a través de un crecimiento económico sostenible en nuestro País. Finalmente, las conclusiones del caso.

5.2. Evolución de la distribución del ingreso, crecimiento económico y la competitividad en el Perú (1950-2004).

Respondiendo al objetivo general de este estudio a continuación se trata de describir la evolución a través de la historia, la distribución del ingreso, el crecimiento económico y competitividad global de nuestro país para el periodo 1950-2004.

5.2.1. Por el lado de la distribución del ingreso.

El Perú no ha sido ajeno a los debates sobre desigualdad⁹⁴ en la distribución de la riqueza, como lo muestran las discusiones de la década de los veinte sostenidas por José Carlos Mariátegui, Haya de la Torre, Luís Alberto Sánchez o M. Villarán, “para determinar si la propiedad de la tierra o la educación era el problema principal de la pobreza del indio” (Orlando Plaza, 2005)⁹⁵. “La combinación de las expectativas y la disminución de las oportunidades para los sectores de menor educación es un cóctel explosivo y lo será cada vez más. Está llevando a que progresivamente más jóvenes marginados estén saltando los muros de sus ciudades ocultas, armados y

⁹⁴ En síntesis, expresa el acceso diferenciado que tienen los individuos a los recursos que dispone su sociedad, acceso exclusivo o inclusivo de acuerdo a su organización política, económica, cultural y social de su estado-nación./véase: Orlando Plaza-El Perú de hoy, Desco, 2005 .

⁹⁵ Orlando Plaza-El Perú de hoy, Desco, 2005

desinhibidos por la droga, para adentrarse en zonas comerciales o residenciales y asaltar o secuestrar a cualquiera que parezca bien vestido, o lleve algún objeto brillante... Hoy más que nunca la pobreza, la marginalidad y la delincuencia está erosionando la calidad de vida” (Oppenheimer)⁹⁶ de todos los peruanos incluyendo la de los más adinerados. “Todos estos chicos que no van ala escuela, no conocen a su padre, que no pertenecen a una iglesia ni a un club, viven en la calle y consumen drogas son mano de obra para la criminalidad” (Yaría)⁹⁷

De igual manera actualmente el Banco Mundial sostiene la existencia de tres corrientes teóricas que explican las razones del porque países como el Perú, no han logrado penetrar en los mercados globales con bienes y servicios con mayor valor agregado que el que demanda las materias primas o la mano de obra no calificada:

“Una primera corriente teórica atribuye los problemas de estos países a políticas e infraestructura inadecuadas, instituciones débiles y corrupción gubernamental. Según esta teoría, los países no pueden llegar a ser parte de la economía global abriendo simplemente sus fronteras al comercio y a la inversión; más bien, deben emprender diversas acciones complementarias en una amplia gama de sectores”.

“Según plantea una segunda corriente teórica, los países marginados adolecen de desventajas inevitables relacionadas con la geografía y con el clima. Por ejemplo, para países sin salida al mar puede resultar imposible competir en los mercados de bienes manufacturados y servicios. Esta teoría sugiere que se requieren programas globales para ayudar a estos países, por ejemplo, combatiendo la malaria e irrigando zonas agrícolas propensas a la sequía”.

“Una tercera teoría combina las dos corrientes anteriores. Aduce que, en un principio, los países pobres no lograron globalizarse debido a políticas inadecuadas. Independientemente de las causas originales, continúa planteando esta teoría, que estas naciones han perdido siempre la oportunidad de industrializarse debido a que, en la actualidad, otros países llevan una delantera demasiado grande”.

Por lo tanto, hoy en día se acepta mayoritariamente un enfoque holístico en el tema de desigualdad distributiva y crecimiento del ingreso, es decir, “la multifuncionalidad de la desigualdad así como la de los seres humanos (Orlando Plaza, 2005)⁹⁸, expresado en la pertenencia a diversos grupos sociales con distintas valoraciones, satisfacción de necesidades y de reconocimiento como tales en sus dimensiones biológicas, psicológicas, sociales y culturales. Según Figueroa en el Perú hay cuatro actores económicos: los capitalistas; los asalariados calificados del sector moderno; los trabajadores del sector informal y de autoconsumo con calificaciones relativamente menores y los trabajadores tipo Z, que además, de estar en el autoconsumo y tener bajas calificaciones están en el sector de los excluidos, por elementos de índole cultural (Figueroa, 2005)⁹⁹.

96 Oppenheimer, A. “Cuentos chinos”, Buenos Aires, 2006.

97 Juan Alberto Yaría, Instituto de Drogas de la Universidad del Salvador, Buenos Aires.

98 Orlando Plaza-El Perú de hoy, Desco, 2005.

99 El Perú de hoy, Desco, 2005.

Además, existen elementos institucionales y el proceso histórico de la sociedad peruana y de la región que constituyen entre otros, factores explicativos de la alta desigualdad en la distribución del ingreso, comparado con países que tienen un pasado común como Finlandia o Australia que también fueron colonias y poseen abundantes recursos naturales, situación que conlleva a concluir que si “la distribución es un problema donde la historia cuenta, entonces hay que hacer políticas que lleven a hacer algo así como refundaciones de la sociedad” (Figuerola, 2005), cada cierto tiempo.

Para hablar de desigualdad distributiva del ingreso, utilizamos generalmente al índice de GINI y la curva de Lorenz, que son ampliamente conocidos, aunque son criticados porque presentan problemas de certeza de medición y comparación, especialmente cuando se tratan de hacer comparaciones entre países, situación que el banco mundial a tratado de superar estableciendo estándares de aceptabilidad (Deininger y Squire 1996). En el siguiente cuadro se muestran las estimaciones de desigualdad mediante el índice de GINI, donde se puede decir que no existe un avance significativo en la reducción de la desigualdad en el Perú, al contrario en la última década, se ha producido un retroceso en la equidad distributiva del ingreso, para los años del 2000 al 2004, donde el índice de GINI está por encima de 0.5, muy cercano a la desigualdad registrada en los años de 1950 a 1970, cuyo índice estuvo próximo a 0.6; periodo en que el 20% más rico concentraba el 77.30 del ingreso en el Perú, mientras que el 50% más pobre poseía solo el 12.3%.

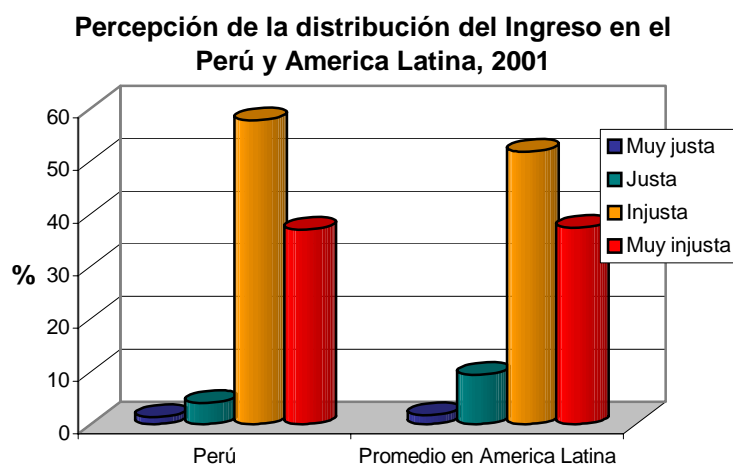
Distribución del Ingreso en el Peru									
	1961	1971-1972	1985-1986	1991	1994	1996	2000	2002	2004
GINI	0,58	0,55	0,48	0,43	0,41	0,38	0,50	0,54	0,53
20% más rico	77,30	60,90	51,40	46,60	45,40	42,90	s/d	s/d	s/d
50% más pobre	12,30	10,70	18,80	21,00	22,90	24,50	s/d	s/d	s/d
Fuente: los datos de 1961 se refieren al ingreso personal (Webb,1977); los de 1971-1972, al ingreso familiar (Amat y León,1981); los datos de 1991, 1994 y 1996 al ingreso familiar realizados por ENNIV y Escobal y Torero (1998). Y los datos del 2000 al 2004 al ingreso familiar, basados en ENAHO, calculados por DESCO (2005).									

El Perú al igual que el resto de países de América Latina en cuestión de desigualdad, es lo inverso de los países desarrollados, de Europa del Este y algunos países de Asia; el coeficiente de desigualdad de GINI es el más alto en América Latina respecto de Europa del Este, de países desarrollados e incluso de Asia, como se muestra en el siguiente cuadro:

Distribución del Ingreso por deciles en el Mundo, (Coeficiente de GINI, 1992)						
Deciles	Perú (1994)	América Latina	África	Asia	Europa Oriental	Países Desarrollados
I	1	1.6	2.1	2.6	2.2	2.5
II	2.4	2.4	3	3.5	3.8	3.4
III	3.6	3	3.7	4.8	5.1	5.3
IV	4.9	3.4	4.6	5.8	5.7	6.3
V	6.1	5	5.5	6.5	7.5	7.3
VI	7.6	6	6.5	7.5	8.2	8.6
VII	9.7	7.6	8.6	9	9.4	10.5
VIII	12.2	9	10.5	10.5	10.8	12.2
IX	16.6	14	13.3	12.4	12.8	14.8
X	35.9	48	42.2	37.4	34.7	29.1

Fuente: Banco Mundial

A nivel percepciones, es decir lo que piensan y sienten los ciudadanos en el Perú sobre la distribución del ingreso existe una percepción altamente mayoritaria de injusta y muy injusta, como se puede constatar en el siguiente gráfico, la percepción que tienen los ciudadanos sobre la distribución de la renta como injusta y muy injusta juntas superan el 90%.



Fuente: BID y Latinobarometro

Situación originada por la incapacidad del estado, debido a que históricamente en nuestro país se mantiene intacto los altos índices de pobreza y de marginación que constituyen un peligro algo más que potencial de inestabilidad política, constituyéndose para los gobernantes la posibilidad de convulsiones sociales que, como también es sabido, no son precisamente el mejor caldo de cultivo para dinamizar el crecimiento y la actividad económica. Es decir demostrada incapacidad de acción del estado peruano para hacer que los beneficios lleguen a los más pobres, porque su capacidad de gestión reguladora y de supervisión es débil en los intercambios del comercio y las finanzas nacionales e internacionales; porque las empresas multinacionales y los flujos de capital que estas disponen, superan ampliamente a los recursos disponibles de los entes reguladores nacionales. Como sostiene Alberto Adrianzen, que “el problema es que el estado en las democracias latinoamericanas es pobre para hacer cumplir la ley de manera universal” e incapaz de gravar efectivamente a los ricos mediante impuestos.

Los ricos “encuentran más eficiente comprar de manera privada servicios diversos –educación, atención médica, acceso al poder judicial o la seguridad- que pagar impuestos que permitan financiar esos servicios para todos”. Afirmado además que son “la clase media la que más tributa, la que recibe la mayor parte de estos servicios, mientras que los pobres, al no tributar o tributar muy poco, reciben pocos servicios. Mientras que los ricos, por su parte, compran privadamente estos servicios”, pero se llevan la mayor parte de los beneficios de la producción (Adrianzen, 2005)¹⁰⁰.

Y precisamente porque los beneficios de la producción y de las exportaciones no llega a los que menos tienen, se estima que la tendencia a la desigualdad será cada vez más pronunciada si se sostiene el actual tipo de relaciones económicas basadas en la asimetría y las políticas económicas a las que poco importa la desigualdad que provocan, no es desatinado sostener que las poblaciones empobrecidas, se vean inducidas por criminales terroristas y políticos oportunistas para apoyar el lado oscuro de la fuerza¹⁰¹ (el crimen, la guerra y la política), como medida de lucha para hacer escuchar sus demandas. Por eso las Naciones Unidas, en su estudio sobre la democracia en el Perú, advierte sobre riesgos de violencia en la construcción democrática del Perú, donde se señala que un 7,7% de peruanos cree que el Perú cambiará por métodos violentos, el 19,4% cree que el Perú es una desgracia y no va a cambiar nunca y el 29,2% cree que la violencia es necesaria para cambiar al pueblo¹⁰²; un claro ejemplo de esto los constituyeron recientemente los lamentables sucesos de lugares como Ayacucho, Huancavelica y otras ciudades empobrecidas, convertidas en un holocausto, durante las décadas de los '80 y principios de los '90 (Informe de la Comisión de la Verdad y Reconciliación 2004).

5.2.2. Por el lado del crecimiento económico.

Considerando al crecimiento económico como el incremento de la renta per cápita, es necesario observar dichas cifras para un periodo largo de tiempo y se puede comprobar que, siendo el Perú una república con más de 180 años, desde 1821, fecha en que se proclamó “la independencia” considerada importante por su riqueza minera, agrícola y cultural, no ha sido capaz de incrementar significativamente su renta per cápita, si comparamos a nuestro país con países como Finlandia, Australia, Israel o los tigres Asiáticos (Hong Kong, Singapur y Corea).

Pero una explicación que puede ser considerada válida, es que el Perú hasta hoy no ha encontrado un paradigma de desarrollo, tanto para obtener resultados más eficientes y competitivos en una fase inicial, para alcanzar una distribución más equitativa de los ingresos en la siguiente fase, como para inducir a que las personas organizadas trabajen por su propia realización, con derechos y obligaciones. Un paradigma de desarrollo a escala de las necesidades de los propios peruanos, con sus costumbres, su diversidad, su cultura, sus preferencias y expectativas, etc. Situación que se intenta explicar mediante el hecho de que, tal vez las teorías que han moldeado la conducta del ser humano, ninguna ha logrado penetrar exitosamente en los peruanos, como

100 Alberto Adrianzen, El Perú de hoy, DESCO 2005.

101 Hirshleifer, Jack (1925-2005), El lado oscuro de la fuerza (discurso pronunciado ante la Western Economic Association en 1993).

102 La democracia en el Perú, PNUD, 2005.

señala Alfredo Vergara¹⁰³, cuando menciona los libros que contienen dichas teorías que así merecen ser calificados como:

Los Vedas, que fueron escritos por varias generaciones que vivieron hace más de 4.000 años en la región geográfica que hoy se denomina India y en cuyos preceptos se fundan en el hinduismo, el budismo y otras líneas de religión o filosofía que actualmente influyen sobre el modo de vida de más de la cuarta parte de la población mundial.

Las Analectas de Confucio, libro escrito hace 2.500 años por los alumnos del maestro Kong Fuzi –su nombre original- cuyos proverbios han sido utilizados para justificar los frecuentes cambios inculcados en la sociedad china hasta la actualidad.

La Biblia, que se estima que fue escrita durante un período de aproximadamente dos mil años por alrededor de 40 personas pertenecientes a diversas clases sociales y diferentes generaciones; esta expandió su influencia a toda Europa de manera paralela al deterioro del Imperio Romano y, catorce siglos después, se juzgó coherente imponerla por medio de la fuerza, conquista y colonización en la mayoría del territorio que hoy conforma América Latina.

El Corán, que contiene los edictos de índole religiosa, filosófica y jurídica instituidos por Alá en la ciudad de La Meca que actualmente constituye el territorio de lo que hoy se le conoce como Arabia Saudita; este logró aglutinar bajo una sola doctrina a una serie de estirpes, clanes y grupos nómadas que hasta entonces se encontraban dispersos y que actualmente constituyen el mundo árabe.

La Riqueza de las Naciones, libro meditado y escrito entre 1766 y 1775 por el filósofo escocés Adam Smith. Se dice que una revolución se produce cuando lo que tiene que morir muere y lo que tiene que nacer nace. Tesis que sepultó a las dos principales doctrinas de organización económica que hasta ese entonces imperaban en el mundo: el feudalismo respaldado por los fisiócratas y el colonialismo defendido por los mercantilistas. Adam Smith demostró que la riqueza de las naciones dependía de la organización social y productiva del ser humano.

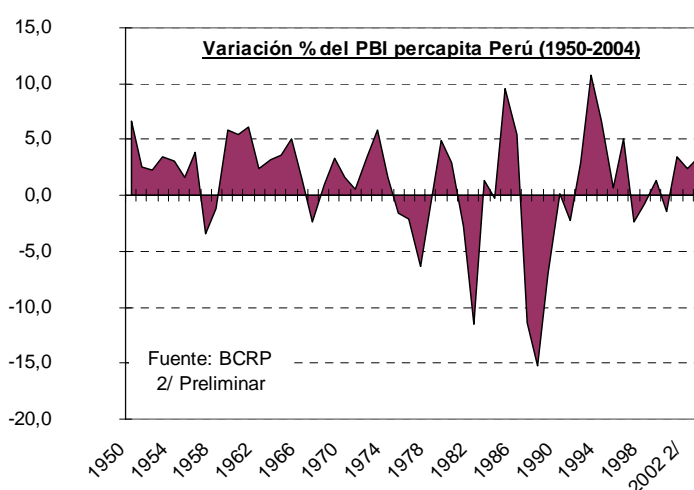
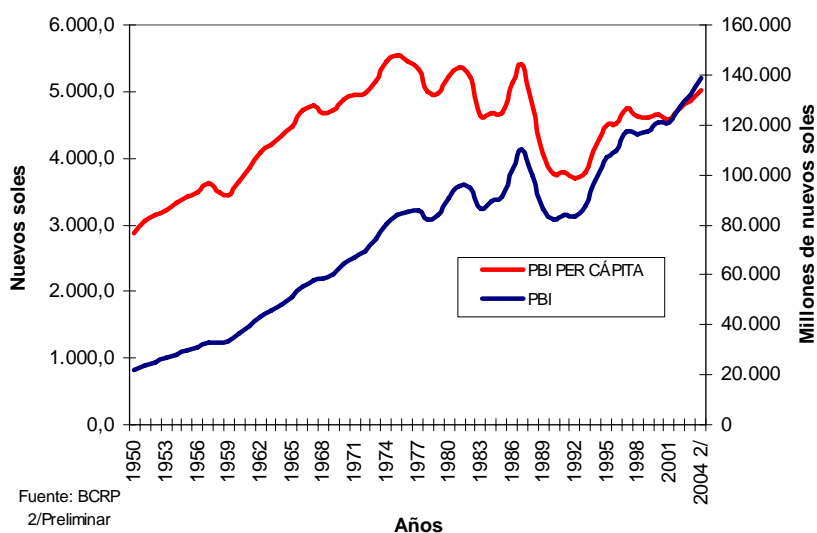
El Capital de Carlos Marx, que proponía el socialismo y, que actualmente se encuentra desacreditado con la caída del muro de Berlín y la desarticulación de la Unión Soviética.

Así, por ejemplo, a pesar de haber disfrutado de periodos como el apogeo de la pesca y de la minería en el Perú, la capacidad relativa de generar rentas endógenas, sin embargo, disminuye ligeramente a lo largo del tiempo, como se pone de manifiesto en las cifras del PBI per cápita de fines del siglo XX y comienzos del siglo XXI, comparado con los de la década de los años '70. Como podemos ver en seguida gráficamente, en la década de los '70, disfrutábamos como país de una mejor renta per cápita, si compramos con el año 2004; por otro lado la variación porcentual promedio de crecimiento de la renta per cápita anual para los años 1950-2004,

103 Alfredo Vergara (2005): “América Latina: entre luces y sombras”, www.eumed.net/libros/2005.

ha sido del 1.10%, es donde la tasa de crecimiento de la renta per cápita es altamente inestable debido a que la altas tasas de crecimiento se anulan con las variaciones negativas del mismo, lo que hace que dicha tasa de crecimiento en promedio sea baja. Las tasas positivas promedio de crecimiento de 1950-1965 y 1990-2004 “estuvieron asociadas a gobiernos conservadores que dejaron la economía mayormente librada a las fuerzas del mercado; el rezago y luego la reversión del crecimiento económico desde 1965 hasta 1990 estuvieron asociados con formas erráticas de intervención estatal. Pero una generalización de este tipo puede inducir a error, ya que diferentes gobiernos y políticas estuvieron involucrados en cada período, y muchos otros factores entraron en juego. Los factores estructurales particulares más relevantes para la experiencia peruana involucran interacciones entre las características internas y externas” (Sheahan, 1994)¹⁰⁴.

**Evolución del PBI y PBI per cápita en el Perú
(1950-2004)**



Si se enfoca al crecimiento económico como un concepto holístico, dado a que abarca múltiples dimensiones, si se entiende que un crecimiento económico es el resultado de un complejo proceso, que

104 Sheahan, Cinco Décadas Difíciles, 1994

incorpora factores sociales, económicos, demográficos, políticos, ambientales y culturales, en el cual participan de manera activa y comprometida los diferentes actores sociales, el mismo que se sostiene sobre cuatro pilares fundamentales: productividad, equidad, sostenibilidad y potenciación o capacitación. Es decir de manera más específica de factores como la geografía (distancia a los grandes mercados), el conocimiento técnico, el capital humano, la infraestructura pública, la calidad de las instituciones y, en forma más general, la capacidad de las empresas de suministrar los productos adecuados a los mercados pertinentes en el momento preciso. Todos los diagnósticos de la economía peruana nos conllevan a determinar la presencia de graves problemas estructurales que han provocado su estado actual de retraso después de haber sido una de las regiones más dinámicas y florecientes de América del Sur en tiempos del Imperio Inca.

En la última década, cuando se cuestiona las políticas económicas, con los problemas de distribución de la renta, pobreza y desempleo, los defensores del régimen responden con su fanatismo en las políticas del Consenso de Washintong¹⁰⁵, porque creen en la “economía de filtración” que sostiene que finalmente los beneficios del crecimiento se filtran y llegan incluso a los más pobres; concepto que no es más que un artículo de fe, semejante a los escritos en la Biblia, y sustentan su creencia citando los atascos del tráfico en las salidas de Lima (Panamericana Norte y Panamericana Sur) los fines de semana y feriados “largos” y los Supermercados repletos de lujosos bienes importados como señal de progreso, mientras que la mayoría de peruanos se contenta con observar pasivamente detrás de los cristales, ya que su capacidad adquisitiva es de pobreza. Defender posiciones de este tipo como señal de progreso económico, en un país cuyo PBI per cápita en los últimos años no supera los S/ 400 nuevos soles al mes; es una burla a la inteligencia ciudadana, porque estamos ante una situación de malestar social, con lamentaciones como estas que se repiten a diario en nuestro país: *“No se qué voy a hacer cuando se acabe mi contrato. No se que voy a hacer si no encuentro chamba. El único trabajo que hay..., es buscar trabajo. Quizás el próximo año no me contraten. No se que va a pasar con mi trabajo, de repente me despidan. Puede ser temporal mi contrato solo por 5 años. Sin casa, sin tierra, sin recursos y sin plata, este país no ofrece ningún futuro, mi sueldo no es suficiente para enviar a mis hijos a la escuela. Si luchas por tus derechos laborales, si destacas demasiado, encontrarán la manera de que te saquen de la chamba”* (adaptado de Intermón Oxfam 14 _ noviembre 2004).

Afortunadamente la larga historia de reformas de política económica en el Perú y el mundo sugieren que una distribución más equitativa de la renta si importa y como señala Stiglitz que “quienes siempre han demandado reformas de equidad y el respeto al imperio de la ley¹⁰⁶ han sido los de la clase media”. En mi país a lo largo de la historia republicana, “lamentablemente los de la clase alta prosperan por si solos a puertas cerradas, negociando favores y privilegios especiales con el poder político”, como ha quedado demostrado en los últimos años con los actos de corrupción durante el gobierno de Alberto Fujimori. “No han sido las peticiones de los Rockefeller, Bill Gates en el mundo”, o de los banqueros, de las mineras y de los dueños de medios de Comunicación en el Perú,

105 Se denomina “Consenso de Washington” al decálogo que formularon un conjunto de economistas reunidos en 1989 en la conferencia organizada por el Institute for International Economics, con el propósito de ajustar integralmente las economías latinoamericanas desde una perspectiva neoliberal.

106 El imperio de la ley está constituido por las instancias legales y reguladoras, que son de vital importancia para el cumplimiento de contratos, para zanjar de manera ordenada disputas comerciales, para que se mantenga la competencia, para la regulación de tarifas de servicios públicos.../Ver : Joseph E. Stiglitz, el malestar de la globalización, 2002, pág.180.

“los que han luchado a favor de políticas de competencia”, de responsabilidad social y de la conservación del medio ambiente (Stiglitz, 2002)¹⁰⁷. Al contrario han formulado interpelaciones o negociado favores bajo la mesa con el poder, socavando el imperio de la ley cuando han visto que su poder de dominio está disminuyendo.

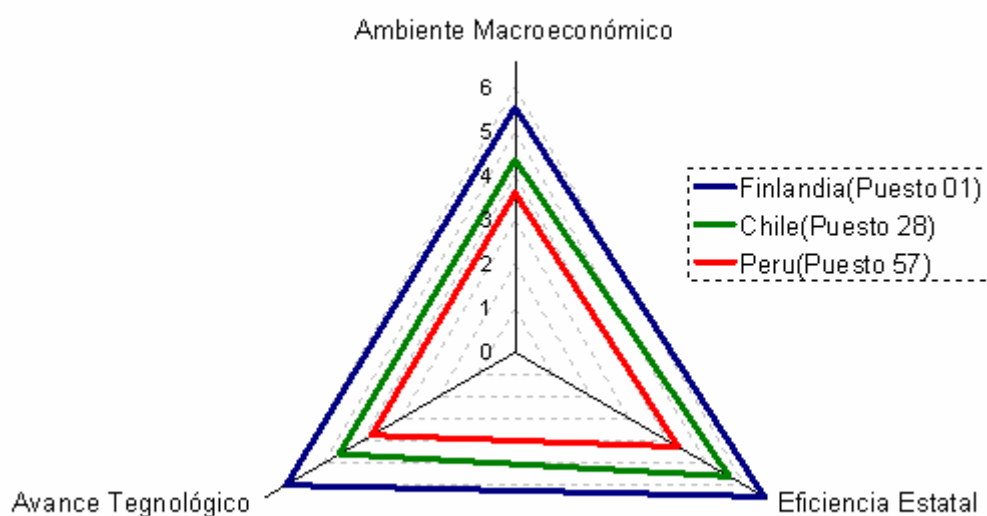
5.2.3. Por el lado de la competitividad global.

Como se puede comprobar, en el ranking de competitividad, el país que lidera en competitividad en el mundo desde el año 2000 hasta el 2004 es Finlandia., seguido de EE.UU. y Suecia respectivamente desde el 2002 hasta el 2004, con la diferencia de Alemania que ocupó el tercer lugar y Suecia el quinto lugar en el año 2000. Entre los países que ocupan los últimos lugares en los rankings de competitividad están Paraguay y Haití como países de América Latina y el Caribe, conjuntamente con los países de Bangladesh, Anghola y Chad, países del Medio Oriente y el África. El Perú, como país integrante de América Latina, se posiciona en el lugar 67 del ranking global de competitividad del año 2004, posición que nos indica un descenso de 22 puntos con relación al año 2000 y de 3 puntos con relación al año 2001, lo que nos permite afirmar que nuestro país está siendo cada vez menos competitivo a nivel de países, en el mundo globalizado; ocupando posiciones muy inferiores en competitividad, lo que empeora nuestras expectativas de inserción en la economía global de modo favorable. En los anexos de este trabajo se presentan los resultados del indicador de competitividad mundial para los años 2000, 2002, 2003 y 2004 según el informe del World Economic Forum (WEF). A continuación tenemos datos de competitividad del WEF para el año 2003.



¹⁰⁷ Joseph E. Stiglitz, el malestar de la globalización, 2002, pág.210

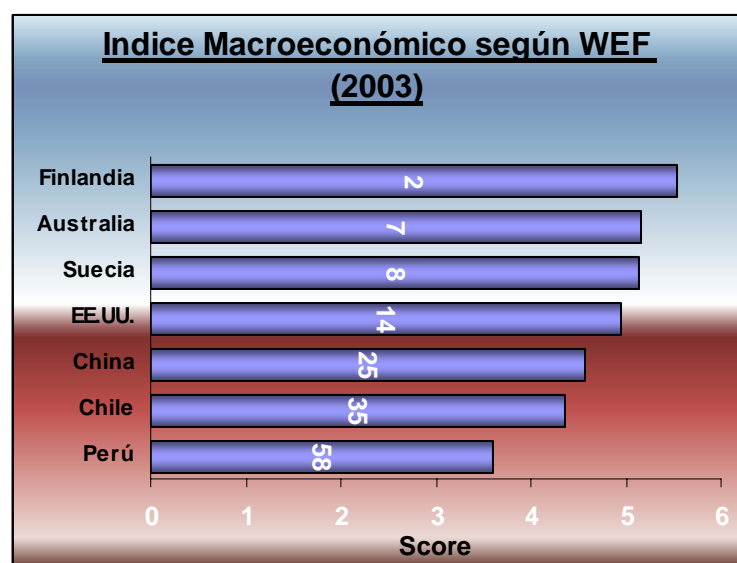
Estructura de la Competitividad de Perú según WEF (Año 2003)



Fuente: CGI-WEF 2003

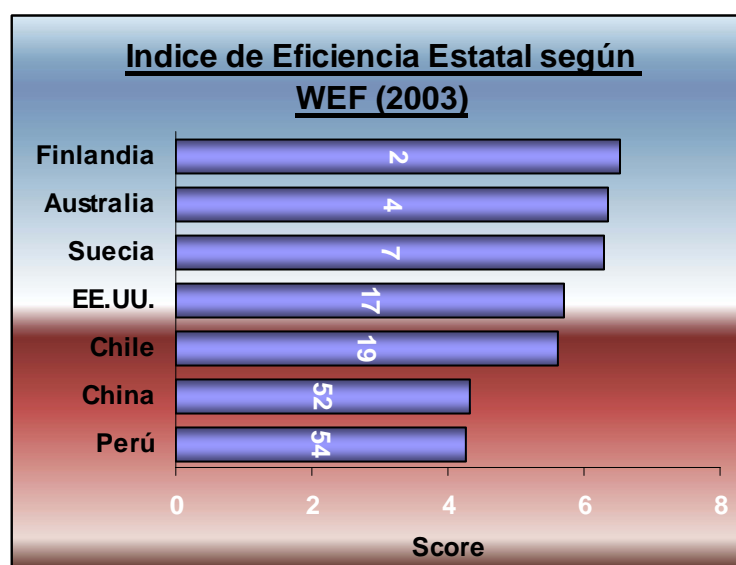
5.2.4. Ambiente macroeconómico.

Este factor se refiere a la actividad económica del País, que incluye datos macroeconómicos relacionados con el tamaño, el crecimiento y la riqueza de la economía, así como sobre las variables que miden el comercio internacional, la inversión, el empleo y los precios. Todos los criterios utilizados en este factor se corresponden con la tipología de variables cuantitativas. Si observamos el ranking del ambiente macroeconómico, podemos destacar como líder para el año 2003 según la data que disponemos al país de Singapur, seguido de Finlandia y Luxemburgo, mientras que en la cola de este mismo ranking se encuentran los países de Haití, Nicaragua, Angola y Zimbabue, siendo este país el que ocupa el último lugar del ranking. El Perú ocupa la posición 58 de este ranking, siendo esta, una pésima ubicación, ya que corresponde a la segunda mitad en donde se encuentran los países menos competitivos en este sector, después de México y antes de Panamá como países latinoamericanos.



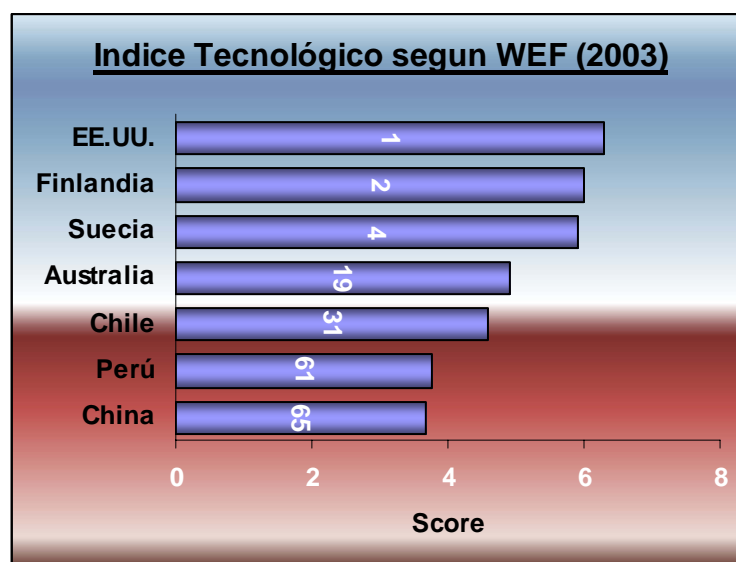
5.2.5. Eficiencia del gobierno.

Este factor mide aquellos aspectos relacionados con las finanzas públicas, la política fiscal, la educación y el modelo empresarial e institucional de la región. Con relación a la tipología de datos que lo integran, destacan las variables procedentes de las percepciones de los empresarios, frente a las variables cuantitativas recogidas de las fuentes estadísticas nacionales y regionales de cada país. En este aspecto Dinamarca ocupa el primer lugar, seguido de Finlandia e Islandia, pasando Singapur a ocupar el sexto lugar en este ranking. En los últimos puestos se encuentran los países de Honduras, Bangladesh, Chad. El Perú ocupa la posición 54 después de China.



5.2.6. Avance tecnológico.

En lo que respecta al factor relacionado con avance tecnológico, el Perú ocupa la peor posición comparado con el ranking de los otros factores ocupa la posición 61. Este factor se rige principalmente por las variables basadas en percepciones, más que datos estadísticos. Los empresarios han dado una valoración muy baja a las variables que se incluyen en este factor, específicamente las relacionadas con la motivación de los trabajadores, la disponibilidad de trabajadores cualificados en el mercado laboral, la experiencia internacional de los directivos locales, el desarrollo de la financiación capital riesgo, la adaptabilidad de las empresas a los cambios tecnológicos, la capacidad gerencial y la existencia de una cultura de marketing dinámica. Un análisis global de los resultados nos permite comprobar que EE.UU. ocupa la posición de liderazgo, seguido de Finlandia y Taiwán en este ranking. En el lado opuesto, es decir en las últimas posiciones de este ranking están los países de Etiopía, Haití y Chad respectivamente.



5.3. Causas y mecanismos que intervienen en el proceso de relación entre la desigual distribución del ingreso y la inestabilidad del crecimiento económico en el Perú.

Respondiendo a otro objetivo de este estudio en esta parte se trata de explicar de manera detallada las causas consideradas más preponderantes, que intervienen en el proceso de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico, las que como veremos a continuación son históricas y estructurales.

5.3.1. Configuración como república.

Desde la fase inicial como república, en el Perú no se sentaron las bases necesarias para lograr una economía dinámica e innovadora, numerosos autores refieren a que, los peruanos nos hemos ido acostumbrando a tener la “mentalidad de jubilado y rentista” (David Ferranti, 2002)¹⁰⁸; es decir a vivir de las rentas que nos pueden dar los recursos naturales (minas, guano, biodiversidad natural, petróleo y últimamente el gas natural), lo que desincentiva la aparición de capacidades empresariales y la consecución de conocimientos científicos. Si bien el intercambio de riquezas naturales por productos manufacturados coincide con la ventaja comparativa, Landes sostiene, que no promueve esfuerzos serios o una cultura empresarial y de innovación en el núcleo de las naciones en vías de industrialización, algo que es fundamental para desarrollar nuevas áreas de ventajas comparativas. Estos rasgos inevitablemente se transmitieron en un mayor o menor grado a las colonias españolas, junto con la asfixiante institucionalización de la Santa Inquisición.

Si bien estos temas son culturales y surgen en gran parte de la literatura histórica de nuestro país, el énfasis de este estudio está puesto en condiciones más estructurales, especialmente en aquellas que impidieron la generación de una sociedad más dinámica e innovadora. Muchas de estas condiciones resultan familiares: barreras al comercio, sistemas de derechos de propiedad imperfectos, infraestructura deficiente, finanzas públicas poco sólidas y transparentes y un tamaño de mercado poco adecuado. Y por otro lado, el nacimiento o configuración del estado peruano independiente, fue violento y con un proceso de transición, que hasta hoy es

¹⁰⁸ World Bank, De los recursos naturales a la economía del conocimiento, David Ferranti, 2002

una cuestión de nunca acabar, hacia la consolidación de un estado estable y consensuado. Esto significa que mientras Australia, Inglaterra, Canadá, los países escandinavos y Estados Unidos pudieron establecer rápidamente gobiernos estables y legítimos, y avanzar continuamente en promover al menos estabilidad, educación, redes de infraestructura específicamente en transportes y comunicaciones y muchas veces apoyo directo a las industrias emergentes, la principal tarea del estado peruano durante el siglo XIX y XX fue la construcción y configuración del mismo.

5.3.2. Distribución de los recursos.

En el Perú, se generaron asentamientos de riqueza, y esta concentración mantuvo la influencia política de las elites más ricas, asentadas principalmente en la costa peruana, que marginó a gran parte de la población, perdiendo así sus potenciales aportes, la misma que todavía persiste hasta nuestros días. Esta marginación se tradujo específicamente en un menor acceso a derechos políticos y económicos de los que menos tienen, un desprecio por la raza indígena, acceso limitado a la educación básica regular de calidad, acceso limitado a los recursos naturales, uso restringido de las instituciones financieras y de los derechos de propiedad. Persistiendo problemas como el régimen de servidumbre colonial que se basó en la concentración de recursos naturales (minas y tierras en manos de los españoles y criollos), en la servidumbre de la fuerza laboral indígena, bajo diversas modalidades por lo menos hasta inicios de los años setenta del siglo XX (Haber, 1997) y de fuerza laboral poco calificada hasta nuestros días.

Como es conocido, las primeras estimaciones del nivel de desigualdad fueron hechas por Richard Webb (1961) y por Adolfo Figueroa (1973). Sus resultados no sólo confirmaron las hipótesis convencionales que la desigualdad en el Perú no es solo una de las más extremas en América Latina, sino que, además, mostraron que las drásticas reformas en el sistema de propiedad y en las instituciones del Estado, como las que se intentaron en los años setenta, no tuvieron impacto significativo en la reducción de las desigualdades.

5.3.3. La pobreza

El PNUD define que la pobreza convencionalmente “como el estado de carencias materiales y sociales”... “El pobre posiblemente sea menos eficiente y menos creativo de lo que podría ser, en buena parte, porque no está desempeñándose en las actividades que seguramente él preferiría, o explotando sus potencialidades”. “Su situación lo obliga a dedicarse a lo que se le presente. Esta restricción de su libertad, por las pocas opciones existentes para elegir o por razones de discriminación, son las que fundamentan la pobreza. En realidad, la pobreza no sólo es un estado de carencias materiales, sino, sobre todo, un estado de carencias sociales” (IDH-Perú, 2002).

La pobreza es un problema de larga data en el Perú, solo se ha reducido ligeramente cuando se ha tenido altas tasas de crecimiento económico. En los últimos años la población en situación de pobreza ha crecido del 41.6% en 1986, al 51.2% del total de la población nacional en el año 2004. En el caso de la pobreza extrema, los datos oficiales para el año 2004, indican un incremento del 18.4% al 19.2%. Esta situación se da sobre todo en las áreas rurales, en las cuales más de un tercio de la población está en situación de pobreza extrema. Visto en

términos absolutos, los pobres en situación extrema siguen siendo alrededor de 3,7 millones de personas. Sostener ideas como “el trabajo por si solo constituye una fuente de riqueza en el Perú”, resulta inverosímil, porque más de la mitad de la población peruana se ve inmersa en el denominado círculo vicioso de la pobreza, es decir que a pesar de trabajar arduamente por mas de 12 horas diarias, sigue siendo pobre; prácticamente alrededor del 19% de los peruanos no ganan lo suficiente para sacar a sus familias más allá del umbral de la pobreza extrema, es decir de poder disponer de más de un dólar diario para sobrevivir.

<i>Indicadores de la pobreza en 2004</i>		
	<i>Pobreza</i>	
	<i>Pobreza (%)</i>	<i>extrema (%)</i>
Nacional	51,6	19,2
Área de residencia		
Urbana	40,3	7,9
Rural	72,5	40,3
Región geográfica		
Costa urbana	37,1	6,2
Lima Metropolitana	36,6	3,4
Costa rural	53,5	14,6
Sierra	67,7	36,5
Selva	59,5	26,4

Fuente: INEI, 2004

Según el Banco Mundial¹⁰⁹ la pobreza obstaculiza el crecimiento económico por las siguientes razones:

- ✎ Los pobres a menudo tienen acceso limitado a los mercados financieros o a otros complementos necesarios para la inversión privada (como derechos de propiedad e infraestructura) esenciales para la acumulación de capital físico y de conocimientos para ser protagonistas en el proceso de crecimiento.
- ✎ Los pobres suelen tener mala salud, lo que disminuye su productividad y entorpece su habilidad para administrar y generar conocimientos.
- ✎ Los pobres asisten a escuelas de peor calidad; y los retornos de la educación, que son bajos y tardíos, así como las perspectivas reducidas de movilidad, desalientan el proceso de acumulación del capital humano esencial para el crecimiento; ya que la educación el recurso básico para aumentar el potencial de ganancias y de movilidad laboral, también promueve la salud de padres e hijos, permite una adecuada planificación familiar y la reducción de mortalidad infantil.
- ✎ Los pobres tal vez tengan que afrontar un mayor riesgo de desempleo, o tal vez tengan menos capacidad de protegerse contra ese riesgo, por lo que encuentran que los retornos a la inversión en capital humano ajustados según el riesgo son menos atractivos. Los

¹⁰⁹ Guillermo E. Perry y otros; Reducción de la Pobreza y Crecimiento: Círculos vicioso y círculos virtuosos; Banco Mundial, 2006.

pobres suelen ser más adversos al riesgo que los ricos debido a que las pérdidas los perjudican más, por su incapacidad para diversificar el riesgo.

- ☞ Las sociedades con altas tasas de pobreza como el Perú muestran una tendencia a la subinversión. Esto porque cuentan con menos personas capaces de asimilar, administrar y generar nuevas tecnologías que contribuirían a incrementar la productividad.
- ☞ Las regiones pobres generalmente carecen de la infraestructura o del capital humano calificado para el desarrollo de proyectos que atraigan la inversión o de los recursos para desarrollarlos y que facilitarían la movilidad laboral, tanto sectorial como territorial, que generen oportunidades de ingresos más altos.
- ☞ Los países pobres, como el Perú, con regiones pobres es común encontrar tensiones campesinas, étnicas o raciales exacerbadas por las disparidades en el ingreso, lo cual genera tensiones entre agricultores campesinos y la gran empresa como las tensiones entre campesinos apoyados por las ONGs ambientalistas, las empresas mineras y el gobierno, lo que incrementa el riesgo para la inversión

5.3.4. El centralismo.

El centralismo peruano es otro problema quizá más antiguo que la república en su dimensión política. El Tawantinsuyo fue un Estado políticamente centralizado, con su capital Cusco, aunque económicamente descentralizado, debido al carácter agropecuario de su economía y a la organización Inca basada en los “curacazgos” (Rostworowski 1988). Luego, la colonización española organizó el Estado de una manera centralizada por razones de administración tributaria y trasladó la sede del gobierno a un lugar cercano al mar, Lima, como lugar estratégico para el embarque y desembarque con la corona española. Creó, asimismo, seis intendencias, las que se dividían en 56 partidos, que permitieron organizar la economía colonial con una agricultura y minería descentralizadas, pero con un Estado que centralizaba los tributos a favor de la corona española (PNUD, 202).

Con el surgimiento de la República las intendencias coloniales se convirtieron en departamentos y los partidos en provincias, pero la centralización estatal y tributaria no varió. Actualmente, el extremo centralismo estatal se ve reflejado en el manejo de las finanzas públicas. En 1998, el gobierno central recaudaba el 92% de los impuestos, mientras que los 2,014 gobiernos municipales apenas recaudaban el 8% restante. Recientemente en los últimos años se intenta ensayar tímidamente la descentralización, con la creación de gobiernos regionales.

Otro aspecto también fue que después de la segunda guerra mundial, el Perú se urbanizó rápidamente e inició un proceso de industrialización por substitución de importaciones, lo que acentuó progresivamente la concentración económica y financiera en Lima y el Callao, hasta el punto de llegar a constituirse actualmente en el gran centro económico y financiero del País. En los últimos años, aproximadamente, en el departamento de Lima, más la provincia constitucional del Callao, se produce hoy más del 45% del PBI; vive el 32% de la

población; se aglomera el 33.4% de la PEA; se obtiene el 55% de la producción industrial y el 56% del comercio; se concentra el 55% del ingreso nacional, y el 83% de las colocaciones bancarias. Este es el resultado de la progresiva centralización económica en Lima que se fue combinando y fortaleciendo con el centralismo estatal. La centralización política basada en la centralización económica es una combinación poderosa y difícil de revertir. Un siglo después, el Perú de hoy es estatalmente, tan centralizado como a comienzos del siglo XX, pero económicamente mucho más concentrado en Lima. Por lo tanto, la sola descentralización estatal será insuficiente y muy vulnerable, si es que a la par no se crean las condiciones estructurales para desarrollar los mercados económicos y financieros para fomentar la inversión privada y articular las regiones de la Selva, con la Sierra y la Costa.

5.3.5. Atraso de la agricultura

El mayor problema agrario de largo plazo ha sido la coexistencia de diferentes modos de producción agropecuaria, con distintos niveles de desarrollo y de una fuerte discriminación en la atención estatal con obras de infraestructura y de dotación de know how particularmente a los campesinos del Ande y de la Selva peruana. En la Costa, en algunos valles interandinos y en la Selva Alta, existe una agricultura moderna y capitalista, mientras que en la Sierra predomina la comunidad campesina y el campesinado de subsistencia como el minifundio y en la Selva coexiste la agricultura legal moderna, con la ilegal producción de hoja de coca y con la agricultura tradicional de los distintos grupos étnicos. Esta heterogeneidad económica, tecnológica y social, ha persistido pese a la drástica reforma agraria efectuada entre 1969 y 1980 (IND y PNUD-Perú, 2002).

También el problema del campesino coexiste hasta hoy debido a “la segmentación social en el campo, que es otro problema muy antiguo, ya que impide la conformación e integración de organizaciones que les permitan una mejor producción, productividad, negociación, comercialización y consecución del financiamiento” (IDH y PNUD-Perú, 2002). Con propietarios de tierras agrícolas con menos de cinco hectáreas por más capital, avance tecnológico o mano de obra calificada que se inyecte en el campo, resulta imposible hacer rentable un proyecto agrícola, por el principio microeconómico de rendimientos marginales decrecientes, mientras persista la segmentación social del campo, ya que la producción agrícola que se obtenga no permitiría recuperar los costos de la misma.

La productividad agrícola en el Perú								
	<u>Total Rural</u>		<u>Menos de una hectárea</u>		<u>Entre 1 y 5 hectáreas</u>		<u>Más de 5 hectáreas</u>	
	<i>Prod./h</i>	<i>% de la Pobl.</i>	<i>Prod./h</i>	<i>% de la Pobl.</i>	<i>Prod./h</i>	<i>% de la Pobl.</i>	<i>Prod./h</i>	<i>% de la Pobl.</i>
Total	2.046		1.078		2.346		5.606	
Educación (jefe de hogar)								
Primaria incompleta o menor	1.773	15,6	750	15,7	2.767	15,1	4.045	14
Primaria completa	1.888	60	947	62,6	2.136	63,3	5.356	64,7
Secundaria incompleta	2.280	18,7	1.886	19,3	2.096	15,9	5.449	14,9
Secundaria completa o más	2.948	5,6	1.014	2,6	3.667	5,6	11.433	6,2
Acceso a asistencia técnica								
Sí	2.333	19,5						
No	2.034	80,5						
Acceso a electricidad								
Sí	2.125	56,2	1.288	54,5	2.377	60,2	4.837	74,1
No	1.991	43,8	1.011	45,5	2.299	39,8	7.889	25,8
Acceso a crédito en los últimos 12 meses								
Sí	3.118	5,9						
No	1.969	94,1						
Acceso a título de propiedad								
Sí	2.625	30						
No	2.020	70						
Número de observaciones	1.092	100	346	31,6	514	47	232	21,2

Fuente: Banco Mundial, Diciembre 2005; con información de la ENNIV 2000 (Cuanto)

También se tiene el problema del nivel y la calidad educativa de los agricultores que continua siendo muy bajo, según la información del ENNIV del año 2000, aproximadamente 60% tiene sólo educación primaria completa y el 15.6% restante tiene primaria incompleta y ningún nivel educativo, un 18.7 tiene secundaria incompleta y un 5.6% secundaria completa o más; teniendo en cuenta que es importante señalar que ha medida que se incrementa el nivel educativo de los agricultores la productividad se incrementa significativamente. Este factor es uno de los indicadores del precario desarrollo humano en el ámbito rural agropecuario. A este punto debemos agregar la incapacidad negociadora de un país pobre, si se tiene en cuenta que los sistemas en donde se integran los espacios más pobres asumen con frecuencia orientaciones globales ajenas a sus intereses de desarrollo, como es el caso paradigmático de la ayuda externa. Mientras que con sentido solidario, los países ricos prestan apoyo a los agricultores de los países pobres, como por ejemplo: a la producción agrícola subsidiada los solidarios los empobrecen; además de las enormes ventajas competitivas que posee un productor agrícola, por mencionar un ejemplo: a un agricultor estadounidense “campesino” que tiene una preparación académica adecuada, utiliza información de satélites y de los mercados de futuros en las bolsas de valores del mundo para determinar el tipo de cultivos que plantará en la próxima campaña agrícola, implica que será múltiples veces más productivo que un campesino(Chomsky, 2002)¹¹⁰ de los andes peruanos, tanto por su excelente preparación educativa y profesional que integra amplios sectores del conocimiento y de la metodología

110 Chomsky, Noam; Heinz Dieterich, La Aldea Global, 2002.

científica y por las ventajas que le puede brindar el desarrollo tecnológico¹¹¹. Oxfam, sostiene que el porcentaje de las ayudas que tienen como destino al 25% de las mayores explotaciones agrarias, en el caso de EE UU llegan al 90%. Con estas ayudas, por ejemplo, grandes productores que reciben cada año 21 mil dólares en subsidios que compiten de manera asimétrica, con campesinos de países pobres como el Perú cuyas familias tienen que sobrevivir con unos pocos cientos de soles al año, en casos extremos con un dólar al día en promedio (Oxfam, 2004)¹¹².

Por lo tanto, en el Perú, con la crisis rural y ante la falta de alternativas se obliga a que muchos campesinos abandonen sus lugares de origen. La mayor parte de campesinos acaba malviviendo en los suburbios de las grandes ciudades como Lima, Trujillo, Chiclayo entre otras; el resto se arriesga a emigrar a otro país en busca de oportunidades ya sea de manera legal o ilegal. La crisis rural en el Perú, se puede corroborar por ejemplo con las exportaciones de café que han caído aproximadamente del 70% al 35% en los últimos cinco años. A la vez, que las exportaciones oficiales de la coca, sustancia prohibida en los Estados Unidos y algunos países europeos, se han duplicado hasta representar alrededor del 13% del total de las ventas al extranjero según Oxfarm Internacional. En Perú, se está sustituyendo el cultivo de café por coca, debido a que se vende a tres dólares la libra de coca, mientras que el café se vende apenas a 47 céntimos de dólar el kilo¹¹³, cuyos beneficios de las exportaciones del café no llegan a los campesinos que la producen, como se muestra en el siguiente cuadro.

111 Más del 70% de las subvenciones de los países ricos se dirigen a agricultores en gran escala, con frecuencia grandes empresas que tienen ingresos superiores, y a menudo muy superiores, a los ingresos medios en Europa, Japón y, en menor medida, los Estados Unidos. El efecto neto de subsidiar a sectores relativamente pudientes de países ricos, en detrimento de los precios de los productos de sectores relativamente pobres de países en desarrollo, es un aumento de la desigualdad en los ingresos a nivel mundial. Dicho de otro modo, los subsidios hacen que los relativamente ricos sean aún más ricos, y que los pobres sean aún más pobres/Banco Mundial, Global Economic Prospects 2004, pág.6.

112 Estudios Internacional Oxfam 14- Noviembre 2004

113 Basado en los estudios de la crisis del café, 09/12/2003, Oxfam Internacional y el suplemento de economía y negocios del diario el Comercio de Lima-Perú del 07/02/05.

¿Quiénes se benefician en la cadena del mercado de café?

Precio del mercado	Dolares (\$)
Equivalente a 1 kg de granos verdes (en chacra)	0,47
Margen del intermediario local	0,17
Coste del transporte al molino local, coste del molino, margen del molino	0,17
Coste del embolsado y transporte	0,07
Precio del café verde (calidad media) a la llegada al exportador	0,88
Costes del exportador: procesado, clasificación, impuestos y margen del exportador	0,30
Embolsado, transporte y seguro al puerto de embarque	0,34
Precio FOB para robusta grado estandar	1,52
Coste y flete del seguro	0,24
Precio CIF	1,76
Costes del importador: gastos de desembarque, entrega en las instalaciones de la compañía tostadora y margen del importador.	0,37
Precio de entrega a la fábrica (ajustado por la pérdida de peso para soluble: x 2,6)	5,54
Precio medio de la venta al detalle de 1 Kg de café soluble en el Reino Unido (2001)	26,40
Precio medio de la venta al detalle de 1 Kg de café soluble en Lima-Perú (2004)	7,57

Fuente: Basado en los estudios de la crisis del Café de OXFAM International del 2001 y el suplemento de economía y negocios del Comercio del 07/02/05 de Lima-Perú

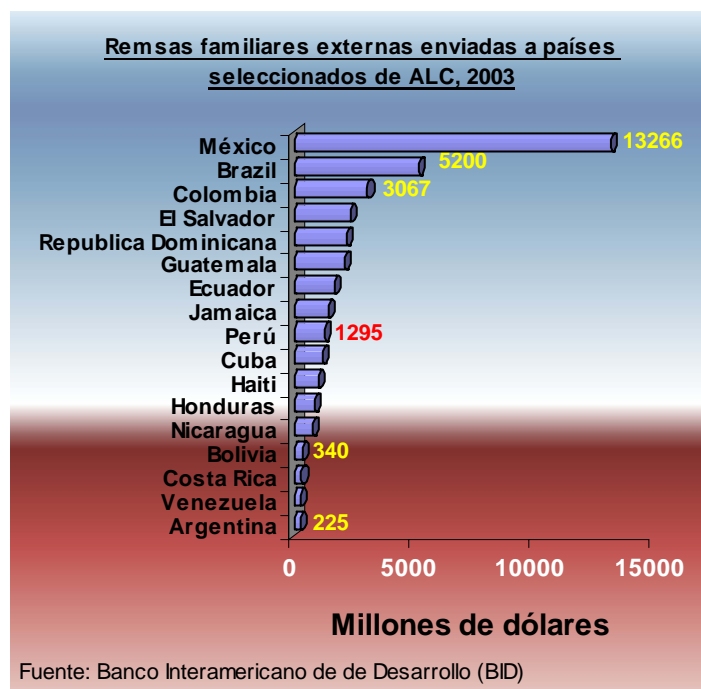
5.3.6. La migración poblacional.

La ubicación de la población peruana también ha variado durante los últimos cincuenta años. De un lado, el peso relativo de la población de la Sierra ha disminuido, en 1940 radicaba allí el 65%; mientras que en el año 2000, sólo quedaba el 35%. Por el contrario, en la Costa, que para el año 1940 retenía al 28% de la población, su participación pasó en el año 2000 al 52%. Caso similar sucede en la Selva, que pasó del 7% en 1940, al 13% en el 2000 (INEI). En conclusión, la población es más costeña y selvática, mientras que la sierra se esta despoblando.

Otro factor de importancia en la escena de los últimos tiempos, según el BID, ha sido la migración al exterior. Advertencia reciente, que se hace a países como Perú con alta tasa de emigrantes, mediante cuestionamientos a las estadísticas del PBI, en donde se sostiene la siguiente paradoja: que se puede crecer gracias al mayor desempleo. Esta característica determina que una importante porción de su salario de los emigrantes, retorna mensualmente a su país de origen y a su familia. Una investigación dirigida por Donald Terry, Gerente del Fondo Multilateral de Inversiones del BID,¹¹⁴ revela que las remesas que envían los emigrantes superan al total de transferencias externas que recibe Latinoamérica. Así, el dinero remitido por los emigrantes constituye una importante porción del PIB de varios países. Dicho cuestionamiento se refiere a que la contabilidad del PIB en el Perú, podría estar incrementada aunque de manera poco significativa, gracias al

114 Tomado de Rosa Townsend, 'Las remesas familiares'. Artículo publicado en la pagina Web: 'En defensa del Neoliberalismo', www.neoliberalismo.com.

desempleo; paradoja que una vez más pone en cuestionamiento la sostenibilidad de las cifras registradas en los últimos años en la tasa de crecimiento del PIB (Rosa Townsend, 2005).



5.3.7. Fragilidad democrática.

Se puede comenzar diciendo que “como resultado de las fluctuaciones económicas y políticas, la alternancia de los partidos políticos, entre derecha, centro e izquierda en el poder no ha sido una norma sino, más bien, una excepción”...“La moraleja de estos últimos cincuenta años, es que la fragilidad democrática” o las seudodemocracias instaladas en el poder, “han afectado también al ciclo económico, pues no se han desarrollado los mecanismos institucionales que hubieran posibilitado sortear las crisis económicas y sociales de manera democrática”(IDH y PNUD-Perú, 2002). Esto se puede verificar en el último estudio realizado por el PNUD en el 2005, sobre democracia en el Perú, donde el 70% de los entrevistados dice que la democracia funciona mal y de estos, el 90% dice que la democracia no funciona por culpa de los políticos¹¹⁵.

Tenemos una cultura política con horizontes limitados y una visión miope o de corto plazo, pese a que varios de los partidos que han existido o que existen en el Perú, por varias décadas, son doctrinarios y no tienen objetivos de largo plazo para la sociedad peruana. Como consecuencia, las bases culturales para la consolidación de la democracia son débiles, esto conlleva a los jóvenes peruanos hoy en día denominados “hijos de la libertad” a practicar una denegación de la política elitista y de clientelismo, a repudiar las asociaciones o partidos políticos con todos sus formalismos y desinterés ampuloso y falaz que perciben en estas, prefiriendo de manera más racional cumplir con una votación obligatoria eligiendo a individuos en vez de partidos políticos; además de votar con los pies desde las discotecas, centros de diversión o en las embajadas buscando visa para un sueño, lo que ha conllevado a una severa crisis de las organizaciones políticas y a que estas se conviertan en organizaciones

¹¹⁵ La democracia en el Perú, PNUD, 2005.

gerontocráticas o de abuelos y de unas cuantas minorías (Beck, 1997)¹¹⁶, como lo muestran las cifras sobre democracia en el Perú, realizada por el PNUD.

Condición	Partido nacional		Partido regional/local	
	Miles	%	Miles	%
Población electoral	16122	100,0	16122	100,0
Conoce los partidos	10339	64,1	7737	48,0
Simpatiza	2919	28,2	1576	20,4
Está inscrito	512	17,5	288	18,3
Fuente: Encuesta Nacional sobre Democracia en el Perú, PNUD, 2005				

Y los jóvenes que quieren comprometerse prefieren acudir a las asociaciones como Greenpeace, Oxfam Internacional, La Cruz Roja, Los Bomberos o iniciativas para apoyar al fútbol peruano de empresas como Backus, con “El Fondo Cristal Perú al Mundial”, porque lo consideran creíbles. Además prefieren encontrar diversión en el deporte, en la música, en el consumo y en vivir la vida por cuestiones de autoestima, debido a que la política tal como se practica, nada tiene que ver con la diversión, más bien parece ser el infalible aguafiestas. Así mismo los “hijos de la libertad” practican una moral de lo que parece excluirse en la práctica política actual: la realización personal y solidaridad o asistencia a los que la necesitan o menos tienen (Beck, 1997)¹¹⁷, totalmente contrario de lo que practican los políticos, quienes han convertido al estado en un botín y como una agencia de empleos para sus partidarios y en donde la mayoría más parecen “aves de rapiña”, debido a que su único fin parece ser: ingresar al poder construir enormes fortunas personales y familiares, gracias a la oportunidad que les dan los electores, sin importar los medios (corrupción, leyes, favores, etc); huyendo del país tan pronto como culmine su mandato, para luego ampararse en argucias legales y quedar impunes, lo que les permite regresar al país y volver a tentar de nuevo el poder sin ningún reparo ni vergüenza.

5.3.8. Educación y capacidad técnica.

Históricamente en el Perú desde la llegada de los españoles a existido una marginación especialmente chocante en la educación. El período colonial perpetuó de varias maneras un sesgo intelectual negativo. Al igual que en México y Brasil, en el Perú sucedía que “por sus costos y procedimientos burocráticos, como barreras, las patentes estaban reservadas a los ricos o influyentes donde los derechos de organizar sociedades e instituciones financieras se otorgaban de manera muy selectiva y aislada, en gran medida para proteger el valor de los derechos que ya estaban en manos de poderosos intereses, que en muchos casos eran usurpadores” (De Ferranti y otros, 2002)¹¹⁸.

Además de la mala distribución de la educación, la naturaleza de ésta fue menos técnica desde el inicio del Perú como república, comparado con otros países del mundo, la misma que puede haber influido en la manera

116 Ulrico Beck, Hijos de la Libertad, Editorial CFE, Franfort, 1997.

117 Ulrico Beck, Hijos de la Libertad, Editorial CFE, Franfort, 1997, pág 11-14

118 David de Ferranti, Guillermo E. Perry, Daniel Ledermain, y William F. Maloney, De los recursos naturales a la economía del conocimiento, ESTUDIOS DEL BANCO MUNDIAL SOBRE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2002.

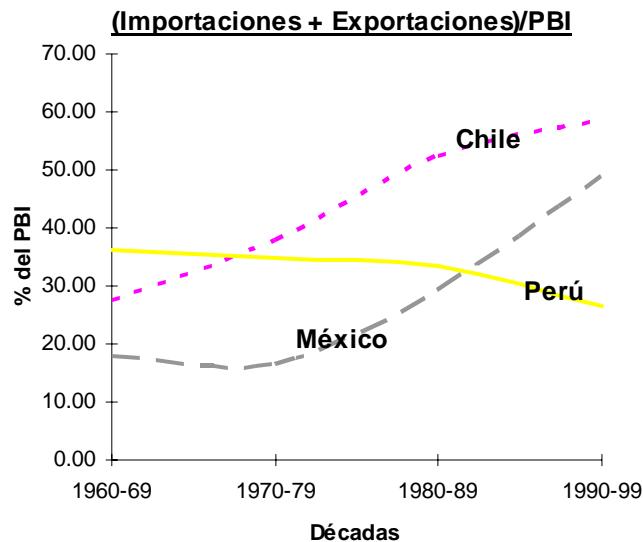
en que se desarrollaron los sectores de recursos naturales en el Perú. Como sostiene J. C. Mariátegui (1928)¹¹⁹, que “en el culto de las humanidades se confundían los liberales, la vieja aristocracia terrateniente y la joven burguesía urbana. Unos y otros se complacían en concebir las universidades y los colegios como una fábrica de gentes de letras y leyes”, quien coincidía por esos tiempos con M. Villaran cuando decía que: “El Perú debería ser por mil causas económicas y sociales, como han sido los EE.UU., tierra de labradores, de colonos, de mineros, de comerciantes, de hombres de trabajo; pero las fatalidades... han resuelto otra cosa... en centro literario, patria de intelectuales y semillero de burócratas... Somos un pueblo donde ha entrado la manía de las naciones viejas y decadentes, la enfermedad de hablar y de escribir y no de obrar, de agitar palabras y no cosas... Casi todos miramos con horror las profesiones activas que exigen voluntad enérgica y espíritu de lucha, porque no queremos combatir, sufrir, arriesgar y abrirnos paso por nosotros mismos hacia el bienestar y la independencia. ¡Que pocos deciden a soterrarse en la montaña, a vivir en las punas, a recorrer nuestros mares, a explotar nuestros ríos a aprovechar los tesoros de nuestras minas!... y en cambio anhelamos engrosar... a todo precio la tranquilidad, la seguridad, el semireposo de los empleos públicos y las profesiones literarias...”. La educación superior de España era de corte religioso y romántico, orientada al derecho, a la filosofía y teología, y este patrón se imitó y prolongó en el Perú durante todo el siglo XX.

Pero se sostiene que la falta de capacidad técnica tuvo dos repercusiones importantes. En primer lugar, impidió el fomento de los tipos de conglomerados de conocimientos que caracterizaron a las industrias forestales en los países escandinavos y a las industrias mineras en Australia, Finlandia y América del Norte. En segundo lugar, la falta de capacidad técnica generó la dependencia no sólo de los conocimientos técnicos extranjeros, sino también de las adaptaciones foráneas de esos conocimientos a las circunstancias locales (David Ferranti)¹²⁰.

Cuando el Perú decidió forzar la industrialización mediante la sustitución de importaciones, promovido por CEPAL, esta no fue basada en el patrimonio natural del mismo, es decir no fuimos capaces de usar nuestros recursos en beneficio propio, lo que ha conducido a que en la última década el volumen de comercialización en términos del PBI, sea inferior al de la década de los 60, como se ilustra a continuación:

119 J. C. Mariátegui, 7 Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana, Lima, 1928.

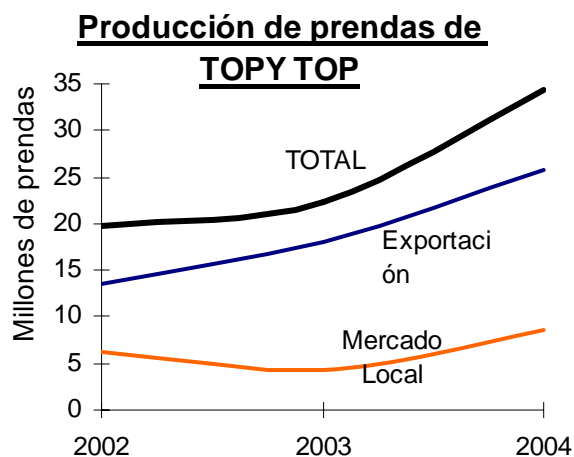
120 World Bank, De los recursos naturales a la economía del conocimiento, David Ferranti y otros



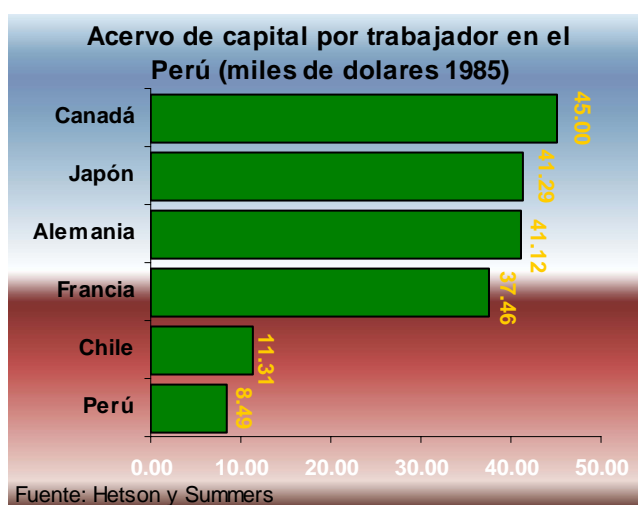
Fuente: Banco Mundial

5.4. Potenciamiento de nuestros atributos o recursos como mecanismos de redistribución de riqueza con crecimiento económico sostenido.

Cumpliendo con dar respuesta a otro de nuestros objetivos, que consiste en identificar los atributos u oportunidades de crecimiento para en un mediano y largo plazo lograr mejores niveles de distribución de la renta, se puede empezar diciendo que las industrias basadas en recursos naturales pueden llegar a tener, con un uso intensivo de conocimientos, la potencialidad de generar tasas de crecimiento, muy altas. Además, con la disminución en los costos de transporte ha sido posible el surgimiento de industrias con uso intensivo de recursos naturales como las flores en Colombia y Ecuador, vegetales especiales en Guatemala y frutas frescas en Chile, espárragos y textiles en el Perú; las mismas que antes habrían sido imposibles. Muchos lugares como el Cusco, Ayacucho, Cajamarca, Amazonas, Ancash entre otros, pueden ahora beneficiarse del creciente mercado turístico. Los costos de transporte, comunicación y coordinación entre los bloques, son los costos de esa fragmentación los que han mantenido aislados a diversos bloques económicos por mucho tiempo, y son justamente dichos costos los que han disminuido tan drásticamente con el tiempo. En el caso de los textiles en el cual tenemos ventajas comparativas podemos citar un ejemplo digno de mencionar: la empresa peruana Topy Top, cuyos dueños provienen de Huancavelica, uno de los departamento más pobres del Perú; que en solo diez años dejó de ser una pequeña empresa familiar y se ha convertido en una empresa exportadora de prendas de vestir a los mercados mas exigentes del mundo, como son U.S.A. y Europa, cuyas exportaciones actualmente superan los 2 millones de prendas mensuales y constituyen alrededor del 70% de su producción total, debido a la calidad de sus productos, con lo que queda demostrado una vez más que si es posible salir de la pobreza y ser competitivos.



Otra forma de expresar este proceso en donde casi todo tiende a globalizarse, es que el mundo puede conllevarnos a integraciones progresivas y regresivas; por lo tanto el Perú debe ser protagonista de tratados de libre comercio, ya que ofrecerá nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para los peruanos, especialmente si se logran mejorar algunos aspectos teniendo en cuenta las experiencias de otros países como México, tales como las distorsionantes reglas de origen y el uso de los aranceles compensatorios y medidas anti-dumping, y el desarrollo de una agenda estatal interna efectiva que logre minimizar los efectos negativos en los sectores afectados por los TLC, como el de la biopiratería, incluyendo en los acuerdos comerciales un reconocimiento a la biodiversidad peruana, porque actualmente existe una permanente fuga de material genético; según el director de ADEX, unos 30 productos originarios del Perú habrían sido registrados con patentes de otros países¹²¹. Sin embargo, para aprovechar estas oportunidades se requieren reformas políticas y reformas institucionales sustanciales en nuestro país. Más específicamente, estas reformas deberían buscar reducir la inestabilidad macroeconómica, generar condiciones que atraigan más inversión, ya que en nuestro país el factor capital es muy escaso y el nivel de acumulación es muy pequeño con respecto a países desarrollados e incluso inferior a Chile, como se muestra en el siguiente gráfico:



¹²¹ Silva, José Luís, Adex, Octubre, 2006

Pero para que ello ocurra se requiere mejorar el marco institucional, así como establecer un sistema educativo y de innovación capaces de fomentar el avance tecnológico y el incremento de la productividad. Además, como sostienen muchos expertos, a la integración comercial regional debe acompañarse de acciones unilaterales, bilaterales y multilaterales en otros frentes comerciales con el fin de maximizar las ganancias de la liberalización comercial.

El Perú a diferencia por ejemplo de Chile cuenta con abundantes riquezas biológicas, mineras y arqueológicas, a las que, con menores costos de comunicación, una fuerza laboral bien capacitada, y una red de universidades o institutos de investigación integrados con la empresa privada mediante alianzas estratégicas, podrían transformar al país en un exportador de know how en minería y biotecnología, de software computacional o en un país importante como centro de atracción turística.

Es sabido que la universidad y la empresa se necesitan, pero no se entienden; para ello se requiere como sostienen María Montoro y María Mora¹²², superar dos grandes barreras para la integración universidad-empresa como son los problemas culturales y de comunicación y los relacionados con la obtención y explotación de los resultados de la investigaciones; debido a que la universidad basa su comportamiento en normas como “la no privacidad de los conocimientos generados por la investigaciones, prestigio profesional, calidad y generación de conocimientos, rigidez burocrática, falta de incentivos y objetivos de largo plazo” mientras que la empresa se rige por reglas opuestas, como “la privacidad de los conocimientos obtenidos en la investigación, la confidencialidad de los resultados generados, el ánimo de lucro y como estrategia de negocio para mejorar su posición competitiva, flexibilidad y adaptación al cambio, cuentan con un sistema de incentivos y fijan objetivos de corto plazo”. Para superar dichas dificultades dichas investigadoras recomiendan la creación de un marco legal que permita anular o reducir el efecto de las barreras para hacer viable dicha integración sin perjudicar a ambas partes, como la protección de las patentes, derechos de publicación, un adecuado sistema de incentivos y recompensas, potenciar la movilidad y el intercambio de capital humano, la fijación de un objetivo común, confianza y compromiso entre las partes y la medición del éxito de la cooperación de diferentes formas como las patentes, publicaciones, conocimientos y etc.

122 María Ageles Montoro y Eva María Mora, “Un diccionario bilingüe para la universidad y la empresa”, Septiembre 2006, Universia Business Review.

Aglomeraciones Productivas y Desarrollo

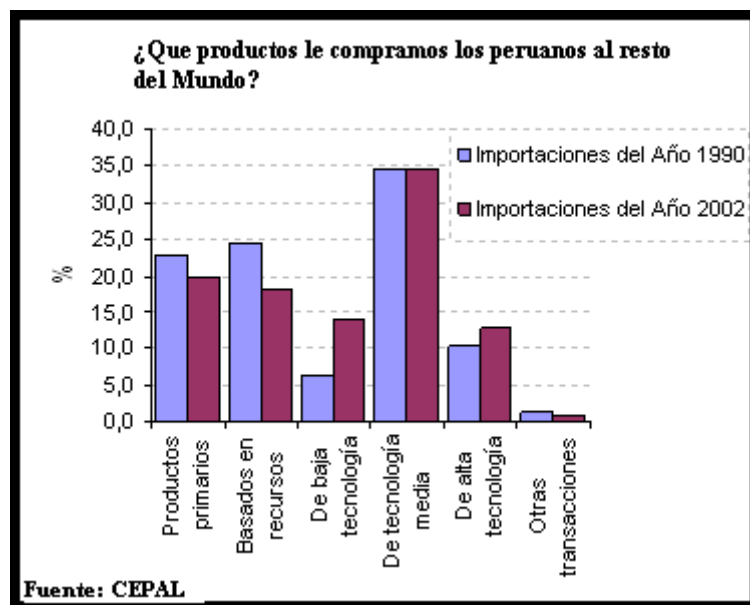


Fuente: CEPAL 2005
Elaboración propia

También se hace necesario identificar que tipo de productos le vendemos al mundo, de acuerdo a su nivel de valor agregado, y en función de ello asignar esfuerzos que nos permitan ganar competitividad en dichos sectores; según la CEPAL, en el año 2002, lo que más exportamos al mundo son productos primarios, seguido de los basados en recursos naturales y en tercer lugar están las exportaciones no tradicionales, hay que resaltar también que en productos de alta tecnología no exportamos nada, como se muestra a continuación.



Por otro lado, según CEPAL, como se muestra en el siguiente cuadro las cifras nos indican que somos un país altamente importador de productos de tecnología media, seguido de productos basados en recursos naturales y materias primas respectivamente y por último de productos de alta tecnología y otras transacciones.



Cuando se habla del potenciamiento de nuestros atributos o fuentes de riqueza de nuestro país como mecanismos de redistribución de riqueza y crecimiento económico, tenemos que pensar en la generación de ventajas competitivas; si sostenemos que “ventaja competitiva”¹²³ es la capacidad de una nación, para generar oportunidades de riqueza, produciendo bienes de mejor calidad y costos relativos menores que otras. En otras palabras, significa que los países tienen determinadas fortalezas y habilidades para asignar mejor los recursos escasos, tales como el capital, el trabajo y las materias primas para alcanzar fines competitivos; en donde las estructuras del comercio y la producción resultantes deberían reflejar dichas fortalezas y no las distorsiones en el valor agregado.

Se considera como una rigurosa medida teórica de la ventaja comparativa a las exportaciones netas, es decir, la diferencia entre el valor de las exportaciones y el valor de las importaciones de cada uno de estos conjuntos de productos, según la derivación matemática de Leamer (1984). Sin embargo, la intuición es bastante clara al respecto: los países exportarán los productos elaborados con los aspectos fuertes de sus economías, los que podrían ser la dotación de grandes recursos naturales o mano de obra altamente calificada, o cualquier otro tipo de fuente. Para ello se requiere definiciones precisas de los tipos de fuentes de riqueza que podrían exportarse y constituirse como fuentes de fortaleza para una economía como la peruana. Revisando las de exportaciones mundiales de maquinarias durante la década de los '90, según el Banco Mundial como se muestran en siguiente cuadro, podemos deducir que los equipos eléctricos ocupan el primer lugar en crecimiento a nivel de exportaciones en el mundo, seguido de equipos de oficina y procesamiento de datos, en tercer lugar tenemos a los equipos de telecomunicaciones y sonido y, en cuarto lugar tenemos a los instrumentos profesionales y científicos, lo que nos permite concluir que los productos con altas tasa de crecimiento en los últimos años son los que requieren para su producción de mediana y alta tecnología.

¹²³ Que no es lo mismo cuando se habla de ventajas comparativas, que se refiere capacidad del un país para producir con menores costos relativos.

Crecimiento de las exportaciones mundiales de maquinarias, 1990-1999

PRODUCTO	Tasa de crecimiento anual (%)
Armas	0,3
Metalisteria	3,7
Especializados	3,9
Fotografía	4,4
Industriales generales	4,8
Vehículos de carretera	7,0
Otros vehículos	7,6
Generadores de poder	8,0
Instrumentos profesionales y científicos	8,8
Telecomunicaciones y sonido	9,7
Oficina y procesamiento de datos	10,7
Equipos eléctricos	11,9
TOTAL	8,2

Por lo tanto para que nuestro país pueda lograr un crecimiento económico sostenible, es necesario identificar las oportunidades de las posibles fuentes o atributos, que nos permitan generar ventajas competitivas, las misma que a continuación se describe con un poco más de detalle.

5.4.1. En conglomerados, geografía y profundización financiera.

Respecto de los conglomerados o aglomeraciones, las publicaciones sobre administración de empresas definen diferentes tipos de aglomeraciones o “clusters”, entre los cuales los conglomerados verticales y horizontales son considerados como categorías más relevantes¹²⁴. La rentabilidad de las empresas que integran dichos conglomerados depende en gran medida de su capacidad para suministrar los insumos y los productos finales a tiempo. Del mismo modo los costos de transporte ayudan a determinar la rentabilidad de una empresa, la ubicación geográfica puede desempeñar un papel preponderante en el establecimiento de estos conglomerados. Al igual que los costos de transporte, los costos de coordinación y transacción también son importantes y constituyen lo que algunos analistas llaman costos de logística¹²⁵ (Guasch y Kogan, 2001; Bond, 2001). Los determinantes principales de los costos de logística son la ubicación de un país y la calidad de su infraestructura. El siguiente cuadro nos muestra que Latinoamérica a nivel de grupos de países en el mundo lleva la peor parte en infraestructura y transporte, conjuntamente con los países del África y de América Central.

Costos de transporte e infraestructura por grupo de países

Grupo de países	Costos promedio del transporte (CIF/FOB)-1	Distancia promedio al mercado principal más	Índice de eficiencia de los puertos	Tiempo promedio de demora en los puertos	Km de caminos pavimentados x Km2	Km líneas férreas x Km2	Líneas telefónicas percápita	Carga aérea percápita	PBI percápita
Desarrollados	4,24	1561,00	5,76	3,50	1,15	1,02	1,35	1,16	2,11
Sudamérica	9,83	3086,00	2,84	8,81	-0,65	-0,65	0,16	-0,12	-0,12
Amer. Central	10,96	6528,00	3,59	6,56	0,09	-0,04	0,24	-0,33	-0,37
124 Los países en desarrollo incluyen a los grupos de empresas que forman parte de una cadena de suministro. Los conglomerados industriales horizontales incluyen empresas que fabrican productos similares y se retroalimentan de técnicas y prácticas de gestión propias.	10,42	8514,00	3,77	5,50	-0,09	0,82	0,29	0,11	0,08
África al sur del Sahara	19,54	6237,00	4,55	12,00	-0,73	-0,60	-1,07	-0,60	-0,70
Asia Meridional	9,74	5121,00	2,79	n.d.	0,20	-0,01	-1,00	-0,55	-0,67
Economías en transición	n.d.	2248,00	3,30	4,13	1,14	0,97	0,46	-0,90	-0,90
Asia Oriental y el Pacífico	8,99	5651,00	4,54	5,67	0,70	0,04	0,28	0,55	0,55
125 Los costos de logística. Los costos de logística constituyen aquellos involucrados en transportar los bienes adecuados a la ubicación adecuada en el momento adecuado. Los costos incluyen el flete, almacenamiento, bodega, seguro y los costos administrativos. Se relacionan tanto con la venta de los productos finales como con la compra de los bienes intermedios.	8,57	1525,00	4,48	n.d.	1,10	0,76	1,11	0,69	0,69

Fuente: World Bank, David de Ferranti y otros, *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*, pág.19 - Las cifras CIF/FOB provienen del FMI (1995), excepto en el caso de Sudamérica en que provienen de Hummels (1999); la distancia desde la capital hasta Rotterdam, Nueva York o Tokio (km), la que sea más cercana, proviene de Gallup, Sachs y Mellinger (1998); los datos sobre la eficiencia de los puertos y el tiempo de pasada por los puertos provienen de Micco y Perez (2001); los datos de infraestructura son de Canning (1999) para 1990 y están expresados en términos de desviaciones normales estándar de la media mundial La medida del Banco Mundial (1990) proviene de Gallup, Sachs y Mellinger (1998). Las definiciones de los grupos que aparecen en el encabezado de cada columna fueron tomadas del Apéndice de Bond (2001)-.

Pero la geografía es un poderoso condicionante del desarrollo en el Perú y, sin embargo, ofrece muchas potencialidades por los variados recursos naturales que contiene. Olivier Dollfus (1981) ya lo dijo cuando publicó su libro sobre la geografía peruana titulado: “El reto del espacio andino”, por lo accidentado de su geografía. La abundancia de recursos naturales para las exportaciones mineras, agrícolas y pesqueras han generado varios períodos de auge económico, así como de depresión. En varios casos, esto ha contribuido a fomentar una cultura rentista, conformista y de depredación; en vez de creatividad y búsqueda de oportunidades, que parecen ser más propias de la escasez, que de la abundancia, cuyos ejemplos de países sobran.

Por el lado de la responsabilidad social, las personas reconocen que las empresas, principalmente las globales, influyen “tanto positivamente como negativamente en el bienestar de la sociedad”, y esperan que estas “aborden los problemas sociales relacionados con lo que venden o con la forma de hacer negocios”. De lo contrario las personas afectadas harán sentir su protesta en las calles, en las carreteras o votando con sus bolsillos si sienten que las empresas se niegan a actuar a “favor de la salud pública, de derechos laborales y el medio ambiente”. En consecuencia, las empresas a la vez que se esfuerzan por competir con precio, calidad, eficiencia, características e imagen de marca; “simultáneamente, deben aprender a gestionar las características globales” como pensar en la globalidad, gestionar el lado oscuro o negativo y convertir la responsabilidad social en emprendimiento, con acciones creíbles; como “la iniciativa de Procter & Gamble que realizó recientemente en las comunidades pobres de América Latina”,... “identificando que la falta de agua potable es un problema social crítico” en los países de América Latina. Procter & Gamble, desarrolló un sistema de purificación eficaz para los pobres, usando su tecnología y Know how de la compañía, que consistió en una bolsita de materia particulada para ser disuelto en las cubetas de agua, cuyas partículas atraían las impurezas para después filtrar el agua en una tela. P&G logró demostrar en Guatemala que con este sistema se podía reducir los casos de diarrea en aproximadamente 25%(Douglas B. Holt y otros, 2004)¹²⁶.

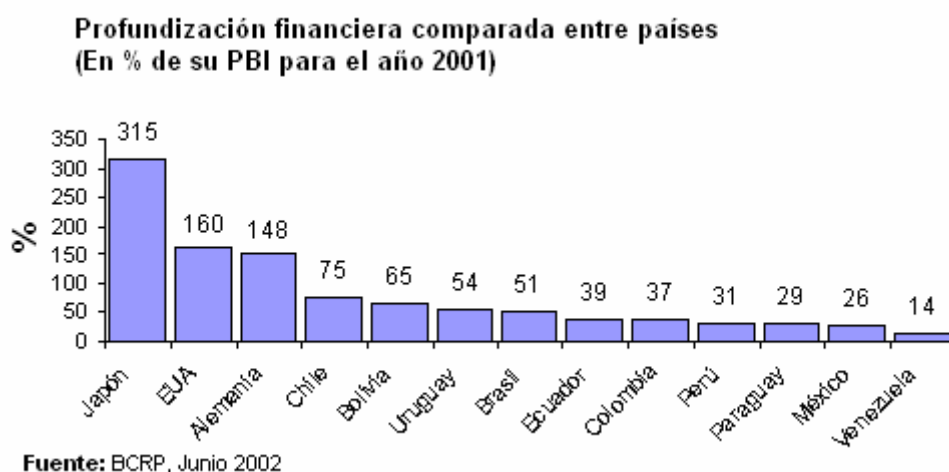
Otro punto importante es la profundización financiera entendida como el porcentaje de colocaciones entre el PBI, es un elemento importante, para la determinación y reducción sostenida del costo del crédito en el País,

126 Douglas B. Holt y otros, Harvard Business Review para América Latina, 2004.

expresado en tasas de interés en el mercado financiero además de la capitalización de las empresas. Teniendo en cuenta además que en el Perú, la capitalización de las empresas en activos es muy baja si comparamos con países vecinos como Chile o Brasil, cuyas diferencias en cifras se puede ver en el siguiente cuadro.



Si bien el costo del crédito en el Perú en los últimos años viene presentando una tendencia decreciente, la profundización financiera en el Perú resulta muy baja comparada con países desarrollados como Japón, EUA o Alemania, e incluso con países latinoamericanos como Chile o Brasil, como se muestra en el siguiente gráfico en el año 2001, Japón tiene una profundización financiera equivalente al 315% de su PBI, mientras que el Perú, solo alcanza un 31% de su PBI



Por otro lado podemos ver la evolución de la profundización financiera en el Perú, la misma que se ha duplicado en el 2001 con relación a 1970, pero dicho nivel nos indica que persiste un mercado fuertemente subdesarrollado, lo que explica el elevado costo del crédito en nuestro país.



El mercado de crédito en el Perú es altamente concentrado en el segmento corporativo y de mediana empresa, segmentos que al mismo tiempo son favorecidos con el más bajo costo del crédito, expresado en tasas de interés altamente diferenciadas con el resto de segmentos, como la pequeña empresa, el consumo y las microfinanzas; siendo este último el más discriminado, debido a que la tasa de interés es la más elevada ascendiendo a 58.6 % y solo se atiende a un 30% de las solicitudes (BCRP, 2002).

Concentración del Crédito en el Perú	
Segmento	% de cobertura estimado
Corporativo	100
Mediana empresa	80
Pequeña empresa	50
Consumo alto-medio	40
Microfinanzas	30
Hipotecario	10
Cobertura total poderada	32

Fuente: BCR, Junio 2002

Componentes del costo total del crédito en el Perú, por segmentos (% de colocaciones)					
Segmento	Tasa de interes	Costo de fondos	Riesgo crediticio	Costos operativos	Utilidad
Corporativo	6,8	2,3	0,2	1	3,2
Mediana empresa	10,7	2,3	5	3,6	-0,3
Pequeña empresa	16,7	2,3	13	8,8	-7,4
Consumo alto-medio	20,4	2,3	6,2	8,8	3,1
Microfinanzas	58,6	12	9	30	7,6
Hipotecario	13,6	4,1	1	4,6	3,9

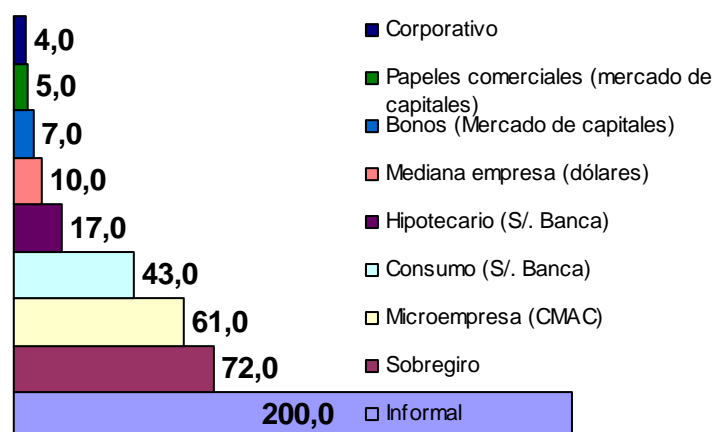
Fuente: BCR, Junio 2002

Componentes del costo por tipo de monedas del crédito en el Perú, por segmentos (% de colocaciones)										
Segmento	Tasa de interés		Costo de fondos		Riesgo crediticio		Costos operativos		Utilidad	
	S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$
Corporativo	7,8	6,5	4,1	1,9	0,2	0,2	1,0	1,0	2,5	3,4
Mediana empresa	14,9	9,6	4,1	1,9	5,0	5,0	3,6	3,6	2,2	-0,9
Pequeña empresa	29,6	13,5	4,1	1,9	13,0	13,0	8,8	8,8	3,7	-10,2
Consumo alto-medio	36,4	16,4	4,1	1,9	6,2	6,2	8,8	8,8	17,3	-0,5
Microfinanzas	58,6	-	12,0	-	9,0	-	30,0	-	7,6	-
Hipotecario	17,6	12,6	5,3	3,8	1,0	1,0	4,6	4,6	6,7	3,2
Fuente: BCR, Junio 2002										
-No existen créditos en dolares para este sector										

DISCRIMINACIÓN DEL COSTO DEL CREDITO EN EL PERÚ		
Segmento	Discriminación por segmento (%)	Tasa de Interes Promedio (%)
Corporativo	100	6,8
	85	9,6
Mediana empresa	15	14,9
	75	13,5
Pequeña empresa	15	29,6
Hipotecario	100	12,6
Consumo alto-medio	100	20,4
Microempresa	100	58,6
Sobregiros S/. (0,08% cartera de los bancos)	100	73,5
Fuente: BCR, junio 2002		

Del mismo modo, en el siguiente cuadro se puede apreciar que existe una alta dispersión de tasa de interés en los sectores menos atendidos, tales como el sector de las microempresas y el informal, con tasas que van de 61% a 200% respectivamente, lo que no sucede con el sector corporativo, el mercado de capitales y de alguna manera la mediana empresa.

Dispersión de la Tasa de Interés por Modalidad



5.4.2. En tecnología de la información y comunicaciones (TIC).

Según informes del Banco Mundial los recursos y el know how necesarios, estarán en condiciones mucho mejores ya sea para encontrar un acomodo favorable bajo los “paraguas globales” o para ubicarse audazmente fuera de ellos. Por otro lado hay que destacar que la cooperación entre empresas, regiones o países puede aumentar el poder de negociación de los protagonistas y agentes, tanto los fuertes como los débiles. Los indicadores del know how –conocimiento- y de las TICs miden la posición relativa de cada país respecto de los demás en estas áreas clave del desarrollo. A continuación se presentan ocho indicadores según el Banco Mundial: cuatro de ellos reflejan la actividad innovadora y de investigación y desarrollo (I&D) en cada economía y los otros cuatro muestran el nivel de desarrollo en tecnología de información y comunicaciones (TIC), cuyos indicadores son los siguientes:

Indicadores que reflejan la actividad innovadora y de investigación y desarrollo.

1.	Investigación y desarrollo (I&D) como aporte al ingreso nacional bruto (INB).
2.	Científicos en I&D por cada millón de habitantes.
3.	Solicitudes de patente por parte de ciudadanos y no ciudadanos por cada mil habitantes.
4.	Solicitudes de patentes en EE.UU. por país por cada mil habitantes.

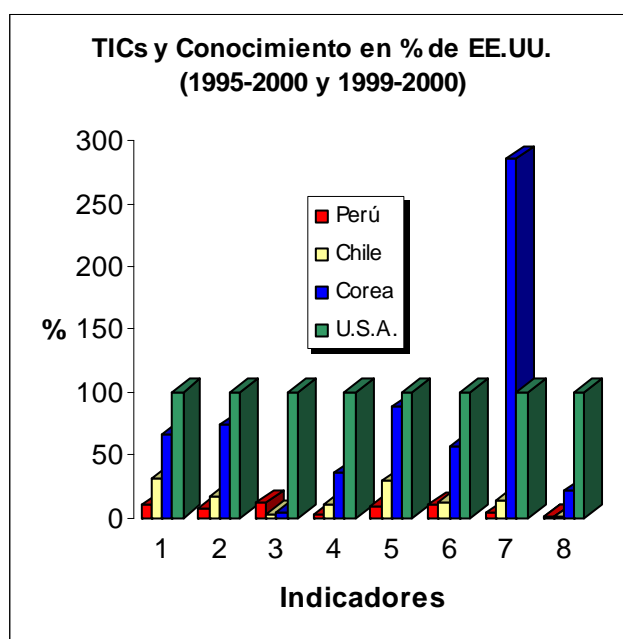
Indicadores que muestran el desarrollo de las TICs.

5.	Líneas telefónicas por cada mil habitantes.
6.	Teléfonos móviles por cada mil habitantes.
7.	Computadoras personales por cada mil habitantes.
8.	Hosts de Internet con direcciones de Protocolos de Internet (IP) activas por cada 10 000 habitantes.

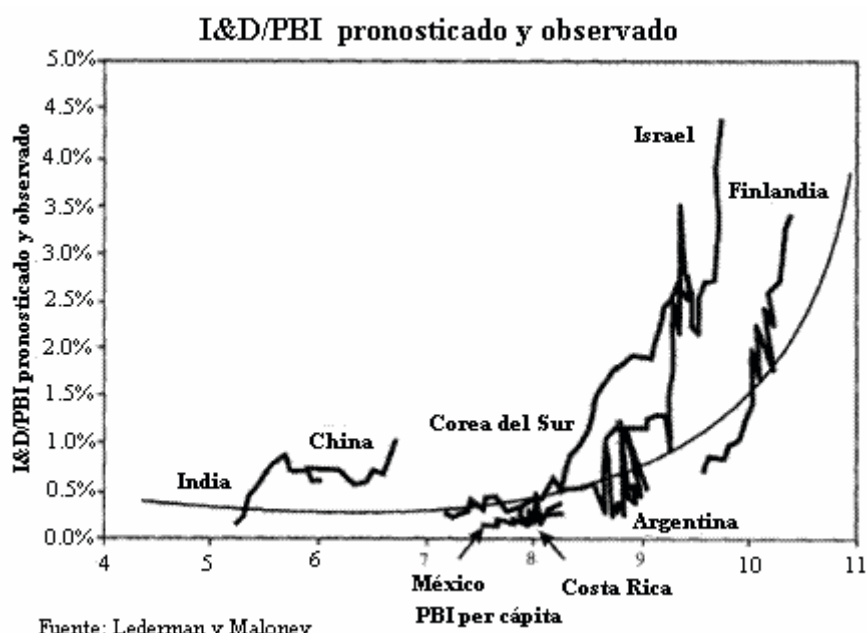
El número de teléfonos móviles y fijos miden la profundidad de conectividad en un país. Las otras dos variables de tecnología de la información y las comunicaciones son las computadoras personales y los hosts de Internet.

En el área del conocimiento, tenemos a la I&D como aporte al ingreso nacional bruto, como también al número de científicos que trabajan en I&D. Asimismo, se tiene las solicitudes de patentes presentadas por ciudadanos y no ciudadanos de un país, como un indicador tanto de la actividad innovadora y, como medida de necesidad y capacidad del estado por proteger los derechos de autor y la propiedad intelectual.

TICs y Conocimiento como % de los niveles de los EE.UU.(promedio de 1995-2000 y 1999-2000)								
	TIC*				CONOCIMIENTO			
	(1)Teléfono fijos (por c/1000 hab.)	(2)Teléfono móviles (por c/1000 ha.)	(3)Host de Internet (por c/1000 hab.)	(4)CPUs (por c/1000 hab.)	(5)I&D(%P BI)	(6)Científicos en I&D (por c/millón de hab.)	(7)Patentes de residentes y no resid. (por c/1000 hab.)	(8)Solicitud de patentes en EE.UU. (por c/1000 hab.)
Perú	9,78	7,84	11,27	2,9	9,38	9,85	3,29	0,04
Chile	31,09	17,05	2,09	10,58	28,88	11,69	14,24	0,24
Corea	65,74	73,7	4,04	35,11	87,76	56,18	285,36	20,88
U.S.A.	100	100	100	100	100	100	100	100
Fuente: World Bank, Indicadores de desarrollo mundial y Oficina de Patentes de EE.UU.								
* Tecnología de la Información y de las Comunicaciones.								



Pero con un análisis de resultados más cuidadoso, se confirma el despegue o incremento en desembolsos totales de recursos en I&D de muchos de los países de América Latina, y que a pesar de ello no se ha logrado tener un desempeño aceptable en dichos países, esto porque no solo se trata de incrementar el gasto en I&D, sino que es fundamental la calidad del gasto (es decir en la manera como se gastan los recursos asignados).



Los países de desarrollo reciente como Corea del Sur, Israel y Finlandia, cabe anotar que este último ocupa el primer lugar a nivel de competitividad en el Mundo (GCI 2004), se consolidan como “nuevos participantes” en el grupo de naciones más innovadoras; esto debido a que las empresas de estos países han estado activas en el mejoramiento de sus productos y procesos por muchos años y gracias también al impulso decidido de los gobiernos y de los sectores privados de dichos países para crear un sistema de innovación plenamente integrado. Finlandia empezó exportando madera, luego produce y exporta muebles, más tarde se especializa en el diseño de muebles, y finalmente se especializó en el diseño de tecnología; el ejemplo más conocido lo constituye la compañía finlandesa Nokia, una de la mayores empresa de telefonía móvil del mundo, está comenzó en 1865, como empresa maderera, fundada por un ingeniero de minas; a mediados del siglo XX ya diseñaba muebles, y empezó a usar su creatividad para todo tipo de diseños industriales, en 1967 se fusionó con una empresa de neumáticos y otra de cables, lo que generó un conglomerado de telecomunicaciones denominado Nokia Corporation, actualmente con alrededor de 51 mil empleados y con ventas anuales de 42 millones de dólares, cifra que equivale al actual PBI anual del Perú¹²⁷.

Existe una gama de explicaciones al porqué del deficiente desempeño de la inversión en I&D en el Perú, que van desde un corto horizonte de planeación producido por una macrovolatilidad periódica, hasta un mercado crediticio defectuoso y subdesarrollado, inestabilidad política (periodos de dictaduras y seudodemocracias o democracias frágiles), una mentalidad rentista y de jubilado debido a una prolongada historia de explotación pasiva de los recursos naturales y al conservadurismo intrínseco de la religión católica (aunque Irlanda aparentemente no se caracteriza por esto, si lo comparamos con nuestro país). Un aspecto que probablemente merece mayor énfasis es simplemente que cuando a las empresas de Finlandia, Escandinavia, Israel y de países recientemente industrializados (PIR), se les estimulaba para competir y aprender a innovar¹²⁸, el Perú al igual que el resto de Países de América Latina, influenciados por el pensamiento Cepalino, se encapsulaba combinando su

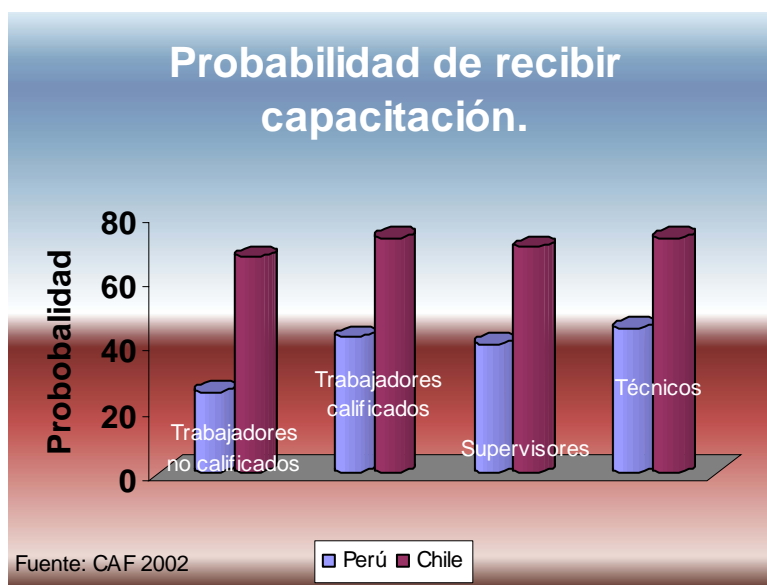
127 Oppenheimer, Andrés “Cuentos chinos”, Buenos Aires, 2006.

128 Véase World Bank, Informe del Banco Mundial 2003, Cerrar la brecha en educación y tecnología

débil base educativa y técnica creando barreras a la competencia externa, y lo único que se logró fue quedarse rezagado en cuestiones de competitividad e innovación.

5.4.3. En capital humano.

Ya no cabe duda de que la inversión en capital humano constituye un factor crítico del crecimiento económico, en el que cobran especial importancia las nuevas tecnologías, su divulgación por intermedio de la educación y los efectos externos inesperados (Romer, 1989; Lucas, 1988; Barro, 1991; Mankiw, Romer y Weil, 1992). En los países más industrializados se ha demostrado en diversos estudios realizados por el Banco Mundial que la tecnología y el crecimiento económico guardan una estrecha y mutua relación.



La calidad de la educación y, por ende, la calidad de la mano de obra, también incide en el crecimiento económico (Barro, 2001; Hanushek y Kimko, 2000). Por ejemplo, los logros en el campo de las ciencias ejercen un efecto positivo en el crecimiento. Los avances tecnológicos pueden elevar el valor de la educación en cuanto a la producción de capital humano (Schultz, 1975).

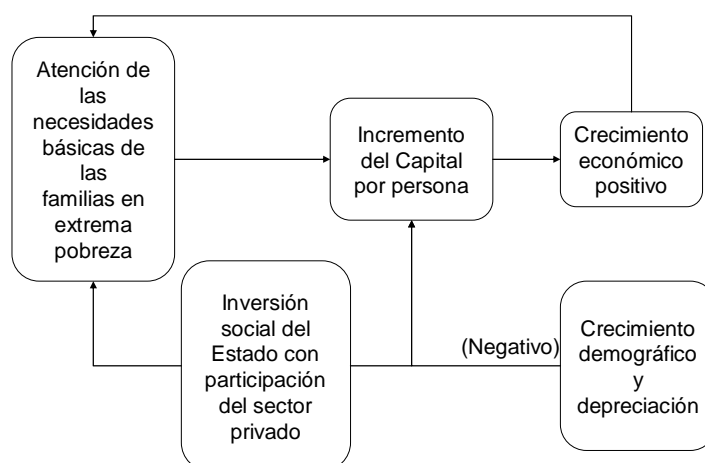
La masiva inversión en educación es un buen mecanismo para lograr crecimiento con mejoras en la equidad distributiva del ingreso, estas lecciones se pueden contrastar con las experiencias de los países de México y Taiwán, que muestran cifras en ese sentido, como se puede ver a continuación:

Descomposición de los cambios totales en la desigualdad del ingreso en Mexico y Taiwan			
Cambios en el coeficiente de GINI en puntos porcentuales			
	México 1984-94		Taiwan 1979-94
	Ganancias	Ingreso de los hogares	Ganancias Ingreso de los hogares
Cambios en el coeficiente de GINI	7.9	5.8	-2.4 2.1
Cambios debido a:			
Retornos de la educación	1.9	1.4	2.8 2.1
Distribución de recursos (educación)	1.3	0.9	-1.7 -0.6
Otros no especificados	4.7	3.5	-3.5 0.6

Fuente: Bourguignon, Fournier and Gurgand (2000), "Distribution Development and Education: Taiwan, 1979-1994" and Legovini, Bouillon and Lustig (2001), "Can Education Explain Income Inequality Changes in Mexico".

Por lo tanto se torna necesario y urgente una intervención paralela del estado en su rol social con participación del sector privado, para aumentar el nivel y la calidad en salud y educación de la población pobre, específicamente la que está por debajo de la línea de pobreza para romper con la trampa de la pobreza; no solo con becas sino, con otras medidas como el condicionamiento mediante subvenciones en efectivo a las familias extremadamente pobres para que envíen a sus hijos a la escuela y asistan a los centros de salud del estado, bajo un estricto seguimiento de los beneficiados para el aseguramiento del uso de los mismos con el fin de mantener su integridad física y psicológica particularmente de la niñez. Como la iniciativa llevada a cabo por México, para dichos fines, que inicialmente se denominó Progresá, comenzó en 1997 y que actualmente se denomina Oportunidades; cuyos resultados de evaluación de impacto de la muestra del programa en número de matriculados escolares son positivos (por ejemplo, un aumento del 17% en la matrícula de educación básica) y reducciones en el número de niños que trabajan (25 por ciento).

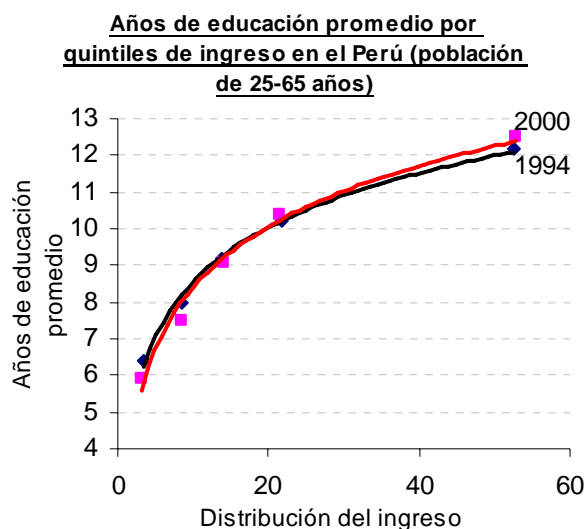
El rol del estado con participación del sector privado para romper con la trampa de la pobreza

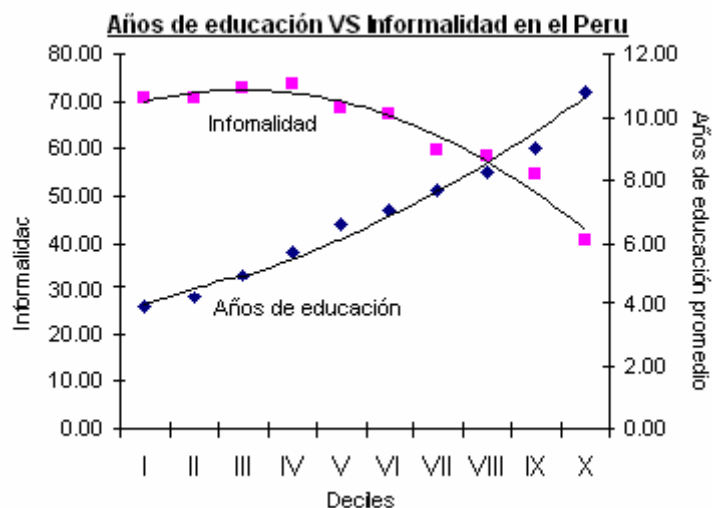


Fuente: Adaptado de "El fin de la pobreza", Jeffrey Sachs

Si bien actualmente la mayor educación y mayor capacitación por sí solas han dejado de ser un seguro de desempleo, estas constituyen una ventana abierta de oportunidades, ya que ejercen una influencia considerable en diversos resultados más allá del mercado, tales como la reducción de la criminalidad, la cohesión social, la distribución del ingreso, las donaciones a obras de caridad y una búsqueda más eficiente de empleo en el mercado laboral. El valor anual de un año de escolaridad en relación con estos resultados equivale aproximadamente a los efectos anuales de los ingresos. Es decir, el valor de la escolaridad incremental que se registra en los cálculos normales de capital humano puede capturar únicamente alrededor de la mitad del valor total de un año adicional de escolaridad (Wolfe y Haveman, 2001).

En los siguiente gráficos podemos apreciar como el nivel educativo en el Perú contribuye a mejorar el ingreso per cápita y a reducir la informalidad, es decir a mayor nivel educativo en años de escolaridad la renta per cápita mejora significativamente; de igual manera en los estratos con menores ingresos se relacionan con menos años de escolaridad. En el Perú, la informalidad se encuentra alrededor del 70%, pero a medida que se incrementa los años de escolaridad la informalidad disminuye significativamente ubicándose alrededor del 40% en los estratos de mayores ingresos.





Pero en el Perú y en la mayoría de los países en desarrollo las condiciones educativas en los distintos niveles no son adecuadas. “Aulas atestadas de alumnos, docentes poco calificados profesionalmente y escuelas equipadas con infraestructuras deficientes y dotadas con escaso material pedagógico, he aquí un panorama demasiado común todavía en muchos países”, estima el Director General de la UNESCO, (Koichiro Matsuura, 2004)¹²⁹.

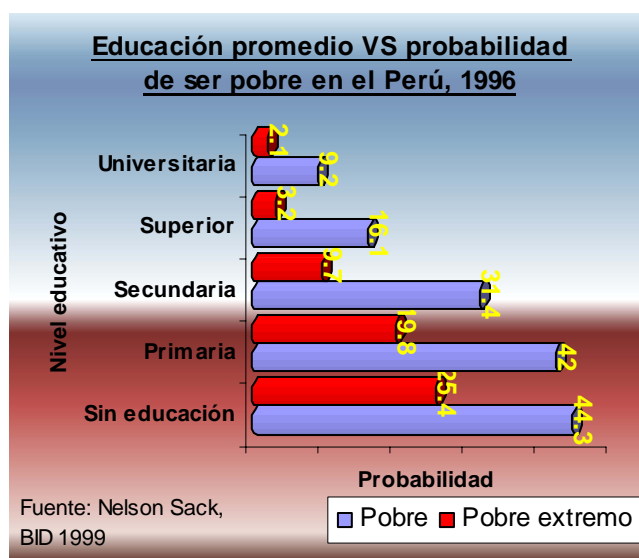
En el Perú no podemos seguir hablando que vivimos en un país libre, con las mismas oportunidades de educación y salud para todos, por lo menos en los primeros años de nuestras vidas; mientras la cobertura de calidad educativa y de salud sea altamente deficiente y el acceso sea inequitativo en todos los niveles. Por ejemplo mientras en algunos colegios privados como el Markan, el Newton entre otros, los alumnos reciben clases de algunas materias en inglés de profesores con calificación internacional, además cada alumno en vez de cuadernos tiene una PC portátil, pizarra digital y sus padres invierten un aproximado de \$6 mil dólares anuales por alumno; mientras en el otro lado están los colegios públicos que en lugares de extrema pobreza estos colegios no tienen infraestructura básica como luz, agua, desagüe y el local no cuenta con carpetas, ni ventanas, ni techo adecuado; donde los padres de familia a penas pueden reunir S/ 7 nuevos soles para poder matricular a cada hijo, además cuentan con profesores mal remunerados y mal calificados cuyos resultados son niños pobres que no aprenden a leer y escribir adecuadamente, lo que trae como consecuencia el un círculo vicioso de pobreza, con un futuro para este niño pobre, en dichas condiciones, de altas probabilidades de ser un potencial ciudadano pobre, como lo muestran los estudios del BID.

Por otro lado según el Banco Mundial “la educación universitaria en el Perú sigue siendo altamente elitista, y la mayor parte de los estudiantes provienen de los segmentos más adinerados” de la sociedad peruana, por una razón muy sencilla: los estudiantes de origen humilde que fueron a escuelas públicas no pueden ingresar o llegan tan mal preparados a la universidad que la mayoría deserta y, que en nombre de la igualdad social, se está

129 La Nación de Chile, 9 de noviembre de 2004.

excluyendo a los pobres, al no darles la posibilidad de recibir becas o créditos educativos para poder estudiar¹³⁰. Los hechos evidentes en las evaluaciones internacionales de los estudiantes indican que países como el Perú y ciertas economías en transición se encuentran considerablemente rezagados en relación con los países más industrializados, en lo referente a impartirles a sus ciudadanos las habilidades que necesitan para operar dentro de una economía cada vez más globalizada basada en el conocimiento. Para esto se requieren medidas de políticas encaminadas a disminuir las desigualdades en la distribución de oportunidades de aprendizaje así como las discrepancias en cuanto a la incidencia que tienen los costos y beneficios de la educación.

Pero el nivel educativo es el mecanismo más efectivo para mejorar la distribución del ingreso y disminuir significativamente la pobreza como lo muestra el siguiente gráfico con datos proporcionados por el BID, en donde se tiene claramente que la probabilidad de ser pobre y pobre extremo se reduce drásticamente, a medida que aumenta el nivel educativo, específicamente en la población que cuenta con educación superior o universitaria; mientras que en el otro extremo está los que no tuvieron la oportunidad de tener educación y los que tienen solo educación primaria, para quienes las probabilidades de ser pobre y pobre extremo son significativamente altas, cercanas al 50%.



130 Lauritz Hola y Kristian Thorn, "Higher Education in Latina America", Banco Mundial.

PERU 1997

Raza y edad	0 años	Logro Educativo			
		Alguna primaria	Primaria completa	Secundaria completa	Superior y Universitaria
Indigenas					
15-24	-	48.16%	35.86%	43.68%	45.07%
25-34	55.37%	43.10%	43.70%	39.73%	41.39%
35-44	47.10%	42.83%	49.45%	43.31%	36.91%
45 o más	40.51%	51.19%	43.93%	47.38%	34.24%
No indigenas					
15-24	-	51.84%	64.14%	56.32%	54.93%
25-34	44.63%	56.90%	56.30%	60.27%	58.61%
35-44	52.90%	57.17%	50.55%	56.69%	63.09%
45 o más	59.49%	48.81%	56.07%	52.62%	65.76%

Fuente: BID y Cuanto S.A.

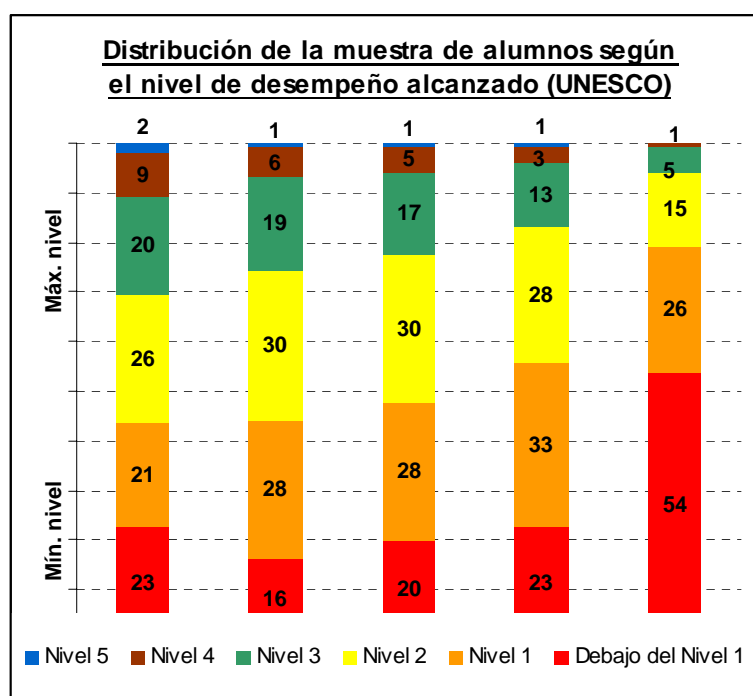
Por otro lado, es tan importante como la educación universal para todos, la calidad de educación que se imparte, es decir el dominio temprano de un nivel de alfabetización adecuada es importante para darles a los jóvenes acceso al aprendizaje. No obstante, muchos niños de los países en desarrollo, como el Perú, enfrentan un obstáculo significativo cuando ingresan al sistema educativo formal, debido a que el lenguaje o las herramientas con lo que se les enseña, no se relaciona o integra al medio en que viven.

En la actualidad existen estudios internacionales sobre medición del nivel educativo, como el Timss y el PISA; el Timss consiste en el estudio internacional comparativo más amplio que se haya realizado sobre el desempeño de los estudiantes en matemáticas y ciencias que mide los logros correspondientes a tres grupos de edades diferentes durante la enseñanza primaria y secundaria; el PISA , mide la capacidad que tienen los estudiantes de aplicar sus conocimientos y habilidades a situaciones de la vida real (OCDE, 2001), esta prueba mide la capacidad de aplicación de los conocimientos. Aunque el Timss y el PISA según UNESCO tratan de medir cosas diferentes, a partir de los resultados concluye generalmente que:

1. El desempeño relativo de los países se debe a una combinación de factores, más que a una sola característica. Este resultado indica que las iniciativas globales de reforma tienden a causar un mayor impacto en los logros que las reformas de menor alcance.
2. El estatus socioeconómico de los planteles educativos produce un mayor efecto en el desempeño que los antecedentes socioeconómicos de los estudiantes y docentes.
3. La organización de la enseñanza en la educación básica es un factor preponderante. Entre los factores que marcan una diferencia se encuentran los exámenes centralizados, los mecanismos de control centralizados en materias curricular y presupuestaria, la autonomía del plantel en las decisiones sobre procesos y personal, los incentivos y la discreción de que disfrute cada profesor individualmente para escoger sus métodos de enseñanza, la escasa influencia de los sindicatos de docentes, los exámenes que practican los docentes del desempeño educativo de los alumnos, el apoyo de los padres de familia interesados en el tema de la enseñanza, un nivel intermedio de administración que realice las tareas

administrativas y el financiamiento de la educación, y la competencia que presentan los establecimientos de formación privados.

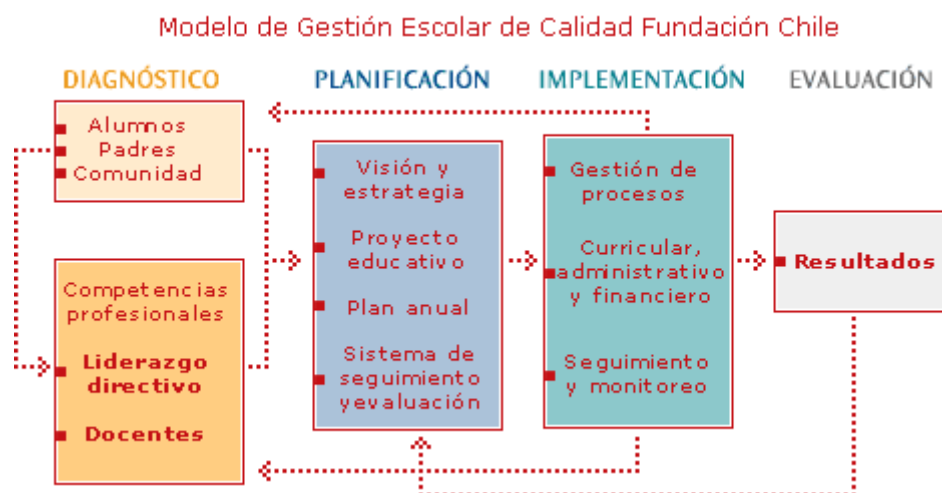
Teniendo en cuenta estos estudios internacionales, La UNESCO estableció en el diseño de este estudio para Latinoamérica distinguiendo cinco niveles de desempeño observables. La información de los resultados de este último estudio corresponden solo a los cinco países de la región que han participado de la primera rueda de evaluaciones. Los resultados obtenidos son bastante dramáticos, pues dan cuenta que solo un 9.8% de los alumnos de 15 años saben leer y escribir adecuadamente y un 0.03% resuelve adecuadamente las pruebas de matemática y que solo entre un 40% y un 80% de dicha muestra logran un nivel de desempeño muy rudimentario (nivel I) o inferior a éste, ubicándose el Perú en el último lugar, después de Chile y Brasil. Pero lo peor es que el Perú se retiró de dichas evaluaciones internacionales, para esconder dicho problema (para mayor información los datos se encuentran disponibles en la web site de UNESCO).



Concluyendo que la educación básica y las habilidades continúan siendo los cimientos del aprendizaje permanente, en el Perú, la cobertura en educación básica no es baja pero sí decadente respecto a calidad; debería establecerse como máxima prioridad en mejoramiento de la calidad y el proceso de aprendizaje sin descuidar la cobertura. En nuestro país los sistemas educativos tradicionales, aquellos en los que el docente constituye la única fuente de conocimiento, muy poco aportan para dotar de lo necesario a las personas que deban trabajar y vivir en una economía del conocimiento. Algunas de las competencias que exige este tipo de sociedad -trabajo en equipo, capacidad para resolver problemas, motivación para aprender durante toda la vida- no se pueden adquirir en un ambiente de aprendizaje en el que los docentes les impongan los hechos a los estudiantes que buscan aprenderlos, únicamente para que estos últimos los repitan como máquinas cada vez que se les imponga un orden.

Por lo tanto es preciso adoptar un nuevo modelo pedagógico. Éste difiere del modelo tradicional en muchos aspectos, dado que los docentes y formadores actúan más como facilitadores que como transmisores de conocimiento, y el énfasis en esto conllevan principalmente a aplicar los métodos que enseñan a aprender haciendo, a trabajar en equipo y a pensar creativamente.

El cuestionamiento viene por el lado de cómo asegurarse de la calidad de la educación que se imparte con el nuevo modelo; para ello se requieren nuevos mecanismos de aseguramiento de la calidad, que les otorguen certificaciones a los estudiantes y acreditaciones a las instituciones, con el diseño propio de un modelo de gestión de la calidad, como por ejemplo el modelo de gestión escolar de calidad que viene siendo desarrollado por la Fundación Chile en su país.



Teniendo en cuenta que para el otorgamiento de la Certificación de competencias a los estudiantes que en la lucha por la supervivencia, un diploma académico ya no constituye un seguro de vida, ya que los jóvenes enfrentan preocupaciones como: *o bien estas sobrecalificado o te falta experiencia para el trabajo que demandan las organizaciones*; por eso es necesario que el aprendizaje se haga más flexible y diversificado con el fin de permitir mecanismos alternativos para impartirlo, tales como la educación a distancia con el e-learning, el ingreso y salida libre de los estudiantes, matrícula flexible, cursos modulares y la capacitación disponible en la forma y momento en que se requiera. Además se debe tener en cuenta la adquisición de habilidades y el aprendizaje acumulado de los estudiantes alcanzados fuera de los establecimientos educativos formales.

Por otro lado para la acreditación de instituciones, las autoridades que fijan las políticas deben replantear el tema de la acreditación de las instituciones educativas y evitar situaciones como por ejemplo que universidades del país, cuyo único fin es el lucro, funcionen sobre un chifa, impartiendo títulos universitarios de más de 20 especialidades en todo el país. Con la revisión de los mecanismos de acreditación se busca establecer un nexo entre la evaluación de las competencias individuales y la evaluación de la capacidad y el desempeño institucionales. “Los productores de la educación tienen que rendir cuentas ante alguien, tal vez a los padres de familia, o a la sociedad en general. No se puede permitir que hagan cualquier cosa, y que no existan

consecuencias por su buen o mal desempeño” (Puryear)¹³¹; en los sistemas educativos estatales del Perú, pueden existir profesores buenos o malos pero eso poco o nada importa porque no genera consecuencias: un profesor no pierde su trabajo por su mal desempeño, ni gana más por ser el mejor de su institución educativa. Las consecuencias se dejan notar en las evaluaciones internacionales, como es el caso del ranking elaborado por el suplemento educativo del periódico Times que le dio una pésima nota a las universidades latinoamericanas a excepción de la UNAM, que ocupa el lugar 195 de las encabezadas por Harvard, California y el MIT, explicable tal vez debido a que la mayoría de las universidades son estatales y estas, se escudan en el principio de la autonomía universitaria para evadir la evaluaciones externas sobre calidad, escondiendo de esta manera su incompetencia (Puryear)¹³².

La tendencia de los países de la OCDE por ejemplo apunta hacia acreditar a las instituciones tomando como base su producto o desempeño (por ejemplo, las tasas de graduación o la adquisición de conocimiento y competencias), en lugar de los insumos (como el tamaño del profesorado, o el número de libros de la biblioteca). La otra cuestión es el financiamiento de las instituciones educativas se debe basar, cada vez más, en el desempeño. La experiencia internacional indica que si bien es importante aplicar un proceso de licenciamiento obligatorio para garantizar un nivel mínimo de calidad, la acreditación y evaluación regulares deberían ser actividades voluntarias, para que sean verdaderamente apreciadas por las instituciones como una forma de mejorar su desempeño. La acreditación y la evaluación deben recibir un impulso mediante información al público, incentivos financieros y retribuciones monetarias (Banco Mundial, 2002). Con la finalidad de responder a cuestionamientos actuales que sostienen que en el Perú el estudiante recibe su grado o título del último establecimiento al que haya asistido, sin importar cuánto le haya contribuido éste al estudiante en su aprendizaje general.

Como ya se mencionó en el Perú, como en todos los países pobres, el acceso al aprendizaje y, por consiguiente, los logros en este campo está distribuido de manera muy inequitativa en los diferentes estratos sociales, quienes menores oportunidades tienen de aprender son las mujeres, los habitantes de zonas rurales, las minorías étnicas, los desempleados, las personas que trabajan en el sector informal y los trabajadores de mayor edad. Las barreras que enfrentan estos grupos son diversas, y son muchos los casos individuales que se presentan en los que las personas deben enfrentar múltiples situaciones adversas, para su autorealización como seres humanos. Por ejemplo, la discriminación contra la mujer en el mercado laboral disminuye la motivación de ésta de invertir en su formación o empeñarse por terminarla (Gill, Fluitman y Dar, 2001). La falta de acceso a escuelas situadas a distancias a las que se tiene acceso a pie desfavorece particularmente a los niños de las zonas rurales de la Sierra y la Selva, en las que tienen que caminar más de una hora para poder estudiar en la escuela.

131 Jeffrey Puryear, entrevista por mariza Carvajal, *Diálogo Interamericano*, Octubre, 2004.

132 Jeffrey Puryear, Experto Internacional en temas de Educación en América Latina y funcionario del *Diálogo Interamericano*.

Y para finalizar otra herramienta importante de política es la descentralización efectiva, mediante la transferencia de responsabilidades de los ministerios de Educación a las autoridades educativas o municipales¹³³ y comunidades organizadas, un ejemplo a seguir es el modelo de educación básica aplicado en Finlandia, país que ocupa actualmente el primer lugar en las evaluaciones de Timss y PISA; donde de esta, alrededor del 90% es estatal, 100% gratuita y obligatoria, administrado por las municipalidades y el presupuesto educativo asignado al sector constituye el 14% de su PBI. El aprendizaje adicional a la adquisición de competencias y conocimientos básicos debe ser financiado, como ya se viene haciendo pero de manera muy restringida, mediante dos tipos de componentes: los esquemas de distribución de costos y los subsidios gubernamentales. Las cuentas de ahorro para educación, los préstamos del sector privado, los contratos de capital humano, los créditos estudiantiles garantizados por el gobierno, las cuentas para desarrollo individual, los vales y bonos educativos, las becas, las deducciones en impuestos y otros mecanismos. La mayoría de países utiliza una combinación de estos instrumentos.

5.4.4. En institucionalidad y gobernabilidad.

El crecimiento del PBI per cápita, la institucionalidad y la gobernabilidad¹³⁴ están estrechamente correlacionados entre los países, como lo muestran los datos del Instituto de Anticorrupción del Banco Mundial, según las seis dimensiones: control de la corrupción (ausencia del abuso de la función pública para la ganancia privada), protección de los derechos de propiedad o el imperio de la ley (protección de derechos de la propiedad, independencia judicial, etc.), voz y rendición de cuentas (la disponibilidad del gobierno para rendir cuentas externamente a través de la retroalimentación de los ciudadanos e instituciones democráticas, y una prensa competitiva), efectividad del gobierno (incluyendo calidad de la formulación de políticas, burocracia y prestación de servicios públicos), calidad de la regulación (efectividad y ausencia de carga regulatoria) y estabilidad política (ausencia de violencia, crimen y terrorismo); para las cuales el Banco Mundial ha construido índices -los indicadores están disponibles en la web site del mismo, con data desde el año 1996 hasta el 2002 (Daniel Kaufmann y otros, Instituto Anticorrupción del Banco Mundial).

Por el lado de los derechos de propiedad intelectual el Perú no es el único ni el primer país donde se transgrede dichos derechos, lo hace actualmente la China; en el siglo XIX los EE.UU. era uno de los mayores transgresores, pero a medida que fue consolidando su desarrollo industrial esto cambió¹³⁵. En el siguiente cuadro se pretende demostrar con un ejemplo la debilidad regulatoria del estado peruano, para un caso específico de un producto de bandera nacional como es el Pisco, tan promocionado por el mismo estado; convertido en los últimos años como un producto cuyas exportaciones van en aumento pero, las mayores ganancias están por el lado de la informalidad, y que el estado es sumamente débil para combatirla.

133 Para más detalles véase: Banco Mundial, Informe del Banco Mundial, Aprendizaje Permanente en la Economía Global del Conocimiento, 2003

134 La gobernabilidad, se define como el ejercicio de la autoridad a través de tradiciones e instituciones para el bien común, Daniel Kaufmann, Instituto del Banco Mundial.

135 The Chinese Century, Oded Shenkar, Wharton School, 2004

Debilidad regulatoria del Estado Peruano			
Pisco formal		Pisco informal	
Botella	750cc	Botella	750cc
Costos de producción		Costos de producción	
Uva	S/. 5,40	Alcohol etílico (caña)	S/. 0,28
Envase de vidrio	S/. 1,00	Mescla	S/. 0,09
Etiqueta, tapa y caja	S/. 2,50	Esencia	S/. 0,10
Mano de obra	S/. 2,00	Botella, etiqueta y tapa	S/. 0,45
Diversos	S/. 0,25	Mano de Obra	S/. 0,27
Subtotal de Costos	S/. 11,15	Subtotal de costos	S/. 1,19
Margen por botella	S/. 3,00	Margen por botella	S/. 0,81
Precio por botella antes de impuestos	S/. 14,15	Precio por botella antes de impuestos	S/. 2,00
ISC	S/. 1,13	ISC	S/. 0,00
Precio por botella antes de IGv	S/. 15,28	Precio por botella antes de IGv	S/. 2,00
IGv	S/. 2,90	IGv	S/. 0,00
Precio final al consumidor	S/. 18,18	Precio final al consumidor	S/. 2,00

Ganancias estimadas de ventas del Pisco en millones de nuevos soles		
Total	S/. 23,70	100%
Formal	S/. 6,87	29%
Informal	S/. 7,58	32%
Estado	S/. 9,24	39%

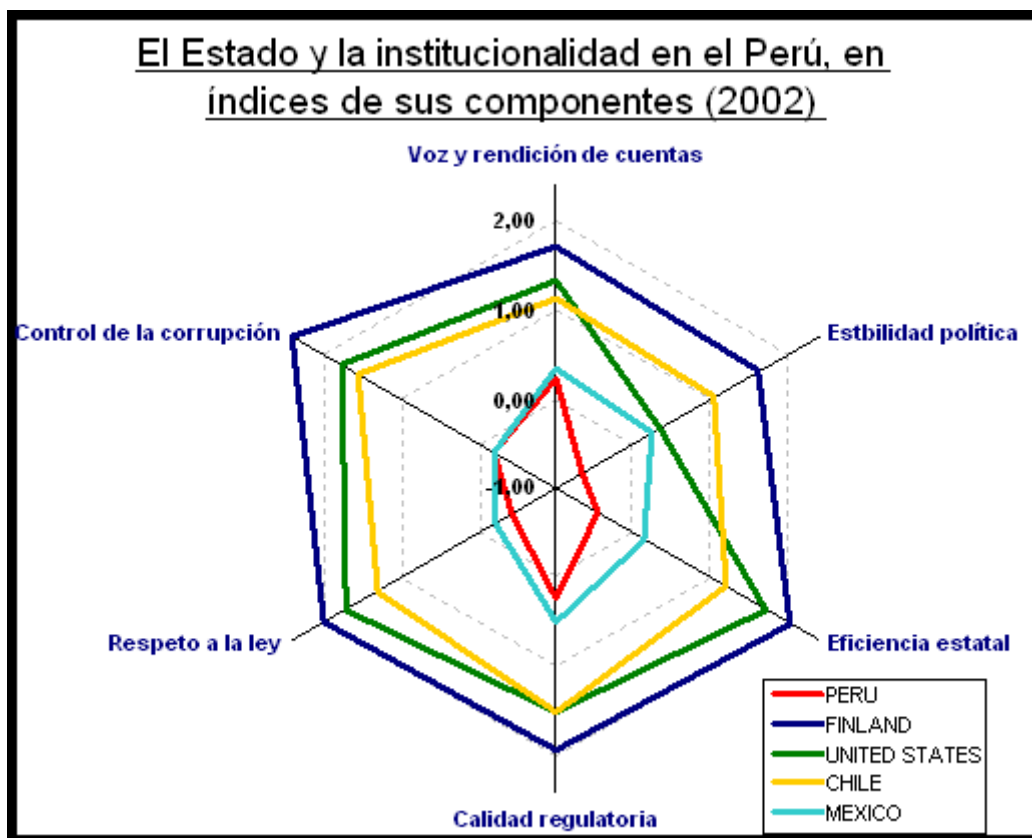
Volumen de Comercialización en millones de litros por año			
Formal		Informal	
2003	1,5	2003	3,5
2004	2,3	2004	9,2

Fuente: Suplemento Semanal de Economía y Negocios N° 37, El Comercio, 31/01/05, Lima-Perú

También, una de las debilidades del Estado peruano es justamente poder lograr el empoderamiento de los que menos tienen, es decir una mayor formalización de la población e incorporar a más personas dentro de las reglas jurídicas estatales, lo que según Hernando de Soto (2000) esto podría contribuir al desarrollo, al permitir incorporar buena parte del capital físico y humano que las personas poseen y que son subutilizadas, por no entrar en la formalidad. En el Perú, tanto el mercado como el Estado son débiles y tienen fallas, es decir, hay un déficit de capital social¹³⁶.

Si hacemos un paralelo con los países que en la actualidad alcanzan los mejores índices de competitividad global, vemos que también registran los mejores índices de institucionalidad y gobernabilidad, tales como Finlandia, EE.UU. o Chile, como país de América Latina; en cambio el Perú registra índices por debajo de los niveles considerados como buena gobernabilidad es decir muy inferiores a uno, tal y como se muestran en el siguiente gráfico:

¹³⁶ Si entendemos que el capital social en el Perú está constituido por la combinación de mercados, organismos estatales y organizaciones de la sociedad civil, además de un conjunto de normas, valores y códigos culturales, cuyo desarrollo ha sido heterogéneo.



Fuente: World Bank

Según el Banco Mundial, estos datos son aproximaciones informativas y revelan patrones interesantes: como la mejor gobernabilidad tiene un efecto poderoso sobre el ingreso per cápita, los ingresos más altos llevan a mejorar la gobernabilidad. Si la gobernabilidad genera ingresos altos, entonces nos conlleva a pensar que los ingresos relativamente altos en el Perú, son “frágiles” hasta el punto en que no están sólidamente sostenidos por su gobernabilidad. Si, por otra parte, los ingresos altos generan gobernabilidad, entonces debemos concluir que el Perú tiene niveles de gobernabilidad sorprendentemente bajos para su nivel de ingresos.

Pero la interrogante que se plantean muchos investigadores del tema es ¿qué pasa con la relación en sentido opuesto, de los ingresos sobre la calidad de la gobernabilidad?, la experiencia convencional dice que los países más ricos están mejor preparados para encarar los costos asociados con proveer una burocracia gubernamental competente, un adecuado gobierno de la ley, y un ambiente en el que la corrupción no sea tolerada. Esto sugiere que hay también una retroalimentación positiva desde los ingresos hacia la gobernabilidad, pero esta afirmación no ha sido sometida a un contraste riguroso con la realidad. El World Bank sostiene que entre los ingresos per cápita y gobernabilidad, que de existir correlación, ella es negativa y tiene dos efectos.

En primer lugar, la conclusión de que una estrategia basada en esperar que la gobernabilidad mejore a medida que aumentan los ingresos de los países probablemente no funcionará. Segundo, que en ausencia de retroalimentación positiva de los ingresos sobre la gobernabilidad, es improbable que observemos “círculos virtuosos” de gobernabilidad generando mejorías en los ingresos que a su vez alienten nuevas mejoras en la gobernabilidad. En conjunto, estas dos implicaciones ponen de relieve la importancia de intervenciones

positivas y sostenidas para mejorar la gobernabilidad en los países donde hace falta. De hecho, la gobernabilidad no puede ser considerado un “bien de lujo” al que los países solo pueden acceder automáticamente al enriquecerse lo que implica en términos prácticos que los líderes, los diseñadores de políticas y la sociedad civil necesitan trabajar duro y de forma continua en mejorar la gobernabilidad de sus países¹³⁷.

Según investigaciones realizadas por el Banco Mundial; el fenómeno de corrupción¹³⁸ y “captura del Estado” lo ha definido como la influencia indebida e ilícita de la élite de poder en “dar forma” a las leyes, políticas y regulaciones del Estado de tal modo que beneficien a sus intereses particulares más no al interés común. Cuando las instituciones del Estado son “capturadas” por intereses creados (sujetas a la influencia indebida y desigual de unos cuantos actores privados) las élites pueden beneficiarse de un creciente deterioro de la gobernabilidad y pueden resistir con éxito las demandas de cambio incluso mientras aumentan los ingresos.

Sus conclusiones generales del Instituto Anticorrupción del Banco Mundial sobre numerosas investigaciones teóricas y empíricas de repercusiones económicas de la corrupción son las siguientes:

- ✎ El soborno aumenta los costos de transacción y la incertidumbre en una economía.
- ✎ El soborno suele llevar a resultados económicos poco eficaces. Impide las inversiones extranjeras e internas a largo plazo, desvía el talento hacia actividades de captación de rentas y distorsiona las prioridades sectoriales y las elecciones tecnológicas (por ejemplo, creando incentivos para contratar grandes proyectos de defensa en lugar de asignar recursos para el desarrollo de proyectos rurales de infraestructura o especializados en atención preventiva). Expulsa a las empresas del sector formal, menoscaba la capacidad del Estado para obtener ingresos y produce un aumento incesante de los impuestos, cuyo costo es asumido por un número cada vez menor de contribuyentes. Todo ello reduce la capacidad del Estado para prestar servicios públicos indispensables, incluido el ordenamiento jurídico. Esta situación puede tornarse en un círculo vicioso es decir convivir en aumento la corrupción y actividad económica informal.
- ✎ El soborno es injusto, porque impone un costo regresivo que afecta particularmente a las pequeñas empresas.
- ✎ La corrupción menoscaba la legitimidad del Estado y el respeto al imperio de la ley.
- ✎ La corrupción en el Perú es generalizada, no porque su población sea distinta de la de otros países sino porque existen condiciones que la propician. La motivación para obtener ingresos es sumamente fuerte, exacerbada por la pobreza, la falta de empleo adecuado y los reducidos y decrecientes sueldos de la administración pública; y porque existen oportunidades de participar en actos corruptos y por ende recibir castigos menores a los beneficios que se puede dar una acción corrupta o quedar impune.

¹³⁷ Instituto Anticorrupción del World Bank, Crecimiento sin Gobernabilidad.

¹³⁸ Una definición general de la corrupción es la utilización de un cargo público en beneficio propio. Ello incluye el soborno y la extorsión, en los que necesariamente intervienen al menos dos partes, y otros actos delictivos que un funcionario público puede cometer por sí solo, como el fraude y la malversación de fondos, según el Instituto Anticorrupción del Banco Mundial

En el Perú, la rendición de cuentas deja mucho que desear. La competencia política y las libertades cívicas suelen estar restringidas. Las leyes y los principios de la ética en el gobierno, que posiblemente existen, están poco desarrolladas y las instituciones encargadas de velar por su aplicación resultan deficientes para esta compleja tarea. Las instituciones de vigilancia que ofrecen la información en que se basan la detección y la aplicación de la ley, como los procuradores anticorrupción, los investigadores y la prensa, también son deficientes. Sin embargo, es indispensable que los poderes de investigación sean fuertes. Como las dos partes en un soborno suelen obtener beneficio, el soborno puede ser sumamente difícil de detectar. Resulta más complicado todavía, combatir la corrupción en el Perú debido a que es sistémica porque muchas veces los que juzgan resulta que tampoco están libres de culpa.

En el estudio sobre corrupción/captura del estado, realizado por el Banco Mundial para los países de Perú y Colombia, se identificó que en el Perú la mayor corrupción/captura se da a través del poder legislativo con leyes que se dictan respondiendo a intereses de grupos particulares, seguido del poder ejecutivo con decretos presidenciales y ministeriales, en tercer lugar está la calidad regulatoria de las instituciones, en cuarto lugar tenemos al poder judicial, con toma de decisiones arbitrarias y por último tenemos las decisiones y políticas del Banco Central de Reserva.

Que el Perú es un país pobre y desordenado por la injusticia, la corrupción y la violencia, es una realidad inapelable para cualquier ciudadano peruano de mente sana. Pero la pregunta es ¿cómo llevar a cabo una revolución eficaz?, porque si entendemos la revolución como guerra civil entre clases o como asalto a palacio, resulta poco atractivo ya que esto conlleva a crear nuevos males y no resuelve nada. Por lo tanto, tal y como ya ha sido demostrado en muchos estudios, el primer paso sería comenzar por la educación, refiriéndose a la educación cívica como sostiene Savater, brindando a la población “la preparación que faculta para vivir políticamente con los demás en la ciudad democrática, participando en la gestión paritaria de los asuntos públicos y con capacidad para distinguir entre lo justo y lo injusto”. Teniendo en cuenta que el auténtico problema de la democracia¹³⁹ es la ignorancia, en consecuencia la educación cívica debe preparar a las personas a ser ciudadanos plenos, capaces de movilizarse de forma más activa y conciente (como escribe Ronald Hitzler, 1993) contra los pendencieros de derecha, de centro o de izquierda, contra criminales, contra alborotadores y desadaptados, contra la prostitución y las drogas y contra sus propios miedos del futuro; o como establece Paul Barry Clarke: “Ser ciudadano pleno significa participar tanto en la dirección de la propia vida como en la definición de algunos de sus parámetros generales; significa tener conciencia de que se actúa en y para un mundo compartido con otros y de que nuestras respectivas identidades individuales se relacionan y crean mutuamente”. La educación cívica debe promover ciudadanos susceptibles de sentir y apreciar la fuerza de la razón y no la razón de la fuerza; citando a Camus, quien sostenía que la democracia es un ejercicio de humildad social.

139 Entiéndase a la democracia como la libertad de elegir, preferir y desechar/para más información ver: “El valor de elegir” de Fernando Savater, Edit. Ariel 2003.

Por lo tanto, en el Perú, la gobernabilidad política y la construcción de consensos son ingredientes esenciales para la profundización de reformas institucionales que nos permitan alcanzar el desarrollo y a una sociedad más equitativa y con conciencia cívica. En un contexto de economías abiertas y libre movilidad de capitales, los cuestionamientos sobre la estabilidad y credibilidad de las instituciones suscitan la fuga de los mismos, con el desplazamiento del ahorro y la inversión hacia ambientes más seguros y creíbles. La competencia en el ámbito global no se da solo en el plano comercial y de ventajas comparativas conocidas, sino también en la calidad y credibilidad de las instituciones.

5.5. Tipos de relaciones entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú (1950-2004).

Cumpliendo con otro de nuestros objetivos específicos y con este dar respuesta a nuestro objetivo general, como ya se mencionó en la parte inicial de este capítulo, el Perú no ha sido ajeno a los debates sobre desigualdad en la distribución de la riqueza, crecimiento económico y su relación entre ambos, así como el o los tipos de relación que coexisten y los factores o causas que lo explican, desde hace mucho tiempo, como lo muestran las discusiones de la década de los veinte sostenidas por José Carlos Mariátegui, Haya de la Torre, Luis Alberto Sánchez, M. Villarín entre otros.

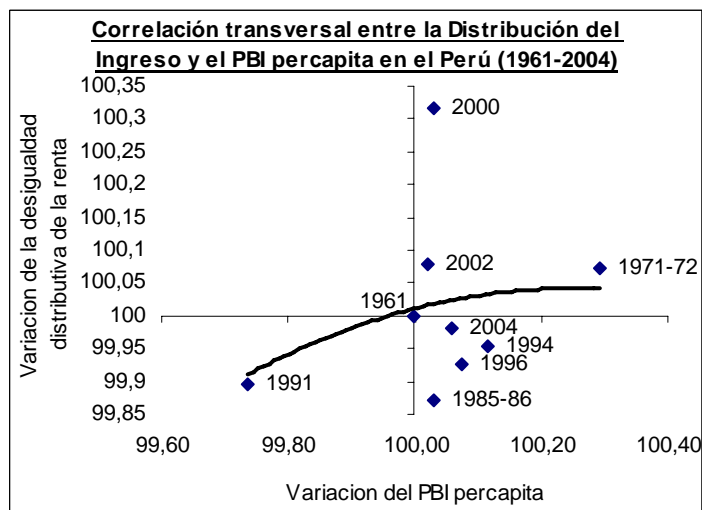
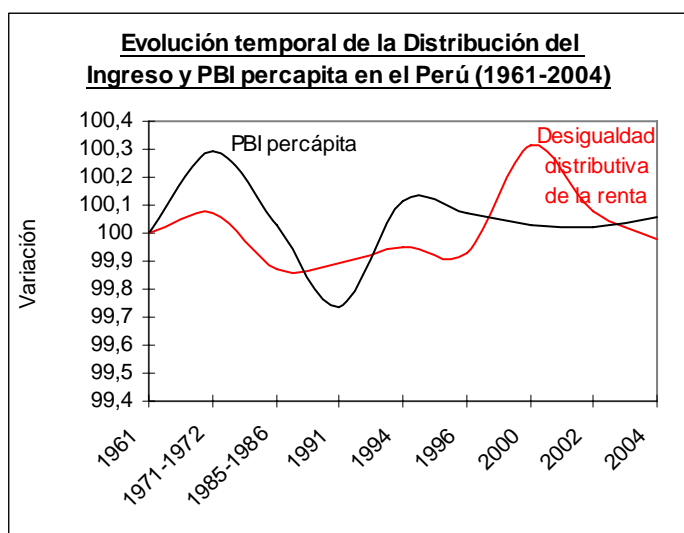
Para continuar con esta parte, se ha tomado las cifras existentes sobre índices de desigualdad en el Perú, ya que dichos estudios se comenzaron a realizar desde los años de 1961 cuando Richard Webb desarrolló un primer estudio, posteriormente los registrados por el INEI y las últimas estimaciones de DESCO(2004); pero debemos aclarar que los estudios sobre desigualdad no tienen regularidad respecto de la continuidad, solo de la renta per cápita se cuenta con cifras del PBI per cápita desde los años de 1950 de manera regular.

Respecto a las reformas para reducir la desigualdad en la distribución del ingreso, en la década de los '70s se intentó reformas como la agraria, buscando primero reducir la desigualdad, descuidando hacer reformas para incrementar la renta per cápita de manera sostenida. Con la reforma agraria se pretendió reducir la desigualdad hacia abajo al estilo Robin Hood, es decir expropiarle a los ricos para darle a los pobres, pero el problema fue que el know how o conocimiento de los pobres para generar riqueza era escaso y no se tomaron medidas pertinentes para mejorar el know how de los mismos, lo que terminó afectando el crecimiento económico. A continuación en el siguiente gráfico podemos ver que nuestro nivel de equidad en la distribución de la renta per cápita del año 2004, son inferiores a la década de los '70, es decir tenemos un retroceso. Pero, con respecto al año 1961 podemos decir que después de más de tres décadas la equidad en la distribución del ingreso a mejorado 8.62% y la renta per cápita se ha incrementado en 11.92%.

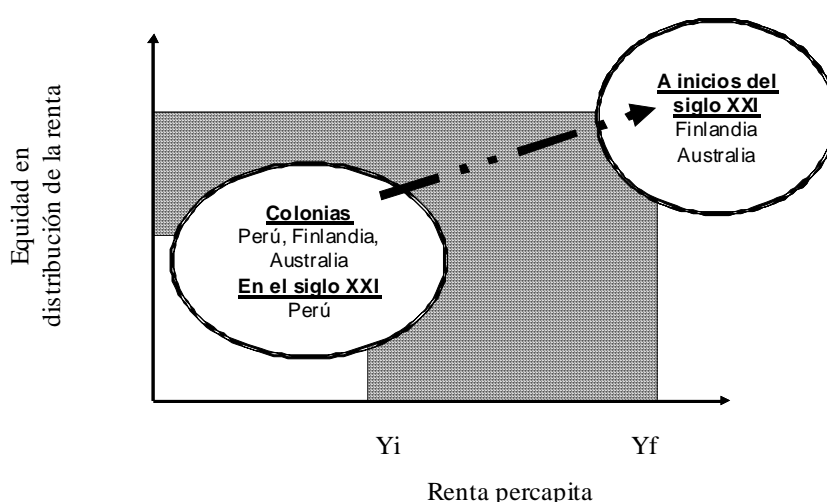
Años		1961	1971-197	1985-198	1991	1994	1996	2000	2002	2004
PBI per cápita	Nuevos soles	3857,4	4979,7	5124,4	3776,4	4208,9	4522,6	4660,1	4751,1	5026,9
	Índice	100,00	100,29	100,03	99,74	100,11	100,07	100,03	100,02	100,06
Desigualdad distributiva de la renta	GINI	0,58	0,55	0,48	0,43	0,41	0,38	0,5	0,54	0,53
	Índice	100,00	99,95	99,87	99,90	99,95	99,93	100,32	100,08	99,98

Tanto la evolución de la desigualdad en distribución del ingreso (GINI) y la variación de la renta per cápita (PBI per cápita), estas presentan un comportamiento anticíclico en el tiempo entre ambos indicadores, es decir

que cuando el PBI per cápita presenta variaciones positivas la desigualdad tiende a disminuir y viceversa, esto se puede observar en el gráfico que presenta series de corte temporal. De igual manera si correlacionamos transversalmente los valores de desigualdad (GINI) con la renta per cápita (PBI per cápita), podemos sostener que para el periodo de 1961 – 2004, aunque no con la rigurosidad científica del caso, debido que no se cuenta con una continuidad de datos de las medidas de desigualdad en la distribución de la renta; no es posible distinguir lo que sostiene Kuznets, una primera y segunda fase en el tiempo, en su hipótesis planteada. Pero esto si puede ser explicado como consecuencia de la discontinuidad de políticas económicas en el tiempo y en muchos casos erráticas, las mismas que han conllevado a mantener una tasa de crecimiento económico no sostenible en el tiempo. Pero si aislamos temporalidad y solo tomamos las cifras de manera trasversal, podemos afirmar que la hipótesis de Kuznets se cumple por lo menos parcialmente, porque es posible distinguir que variaciones positivas en la renta conllevan a variaciones también positivas de la equidad en la distribución de la renta, como se aprecia en gráfico de correlación transversal.



Pero, si retrocedemos en la historia hasta la época de la colonización y comparamos a Perú con los países hoy exitosos y ricos como de Finlandia, Irlanda o Australia, ya que tienen un pasado similar; dichos países también fueron colonias y ricos en recursos naturales y actualmente dichos países se diferencian de Perú, por que tomaron rumbos distintos, ahora son países desarrollados y los más competitivos del mundo. El caso del país mas reciente y digno de mencionar es Irlanda conocido hasta hace menos de dos décadas por ser un país agrícola pobre, por su afición a la cerveza, sus brillantes poetas y músicos, por la impuntualidad de su gente, el incumplimiento de las leyes y por la violencia política, a logrado convertirse en una potencia económica en solo 12 años¹⁴⁰.



5.6. Formulación del modelo basado en los supuestos iniciales de la hipótesis de Kuznets.

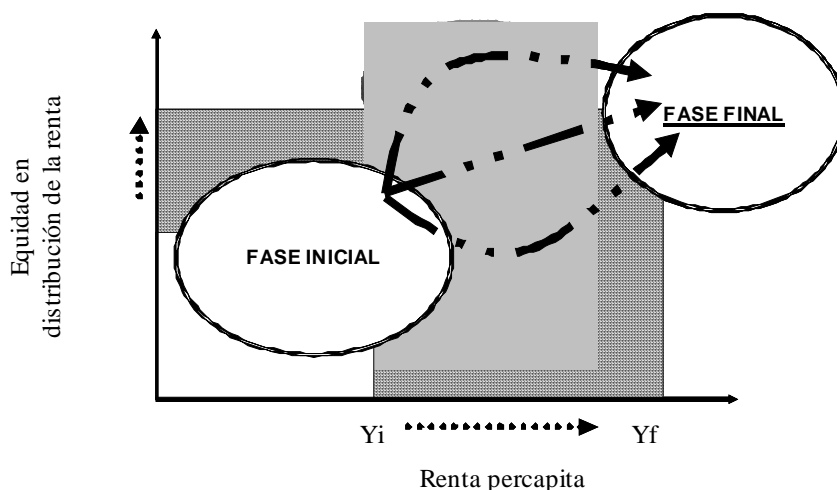
Para responder al último objetivo específico de estudio, con los antecedentes históricos que ya hemos venido señalando durante el desarrollo de este estudio, más específicamente las causas de los niveles actuales de equidad y renta per cápita, se puede deducir que el Perú al igual que el resto de países de América Latina, siguieron rumbos equivocados para alcanzar su desarrollo, pero como todo eso es historia, la interrogante que surge es: ¿Cual es camino correcto que debemos seguir como peruanos para mejorar nuestros niveles de equidad y renta per cápita?, teóricamente parecen existir tres caminos a seguir:

- ✎ Priorizar la equidad en la distribución del ingreso en la fase inicial para incrementar el crecimiento económico en la fase final.
- ✎ La equidad en la distribución del ingreso y el crecimiento económico pueden incrementarse sincronizadamente, es decir ante un incremento de la renta automáticamente alcanza una mejor equidad en la distribución del ingreso y/o viceversa.
- ✎ Priorizar el crecimiento económico en términos de renta per cápita sostenidamente, buscando mejorar nuestros niveles de competitividad en el mundo, que nos permita insertarse exitosamente en

140 Oppenheimer, Andrés; Cuentos Chinos, 2006.

el proceso de globalización en una fase inicial, para en una fase final alcanzar mejoras en términos de niveles de equidad en la distribución del ingreso.

Gráficamente estos tres caminos se trata de representar a continuación, donde las flechas indican cada camino teóricamente posible, que parte desde un mismo punto en la fase inicial y que toman trayectorias distintas para llegar a la fase final.



Pero para fines de este trabajo se formula el modelo tomando como referencia el camino N° 3, que se basa en los supuestos de la hipótesis de Kuznets y se tiene como punto de partida al siguiente modelo de crecimiento económico: $Y = AK$, que como en todo buen modelo, se debe escoger un conjunto de variables y de relaciones entre estas que busquen explicar y representar adecuadamente el fenómeno que se quiere estudiar, en este modelo (Y) es el PBI o Renta Nacional, (K) es el capital total con lo que dispone un país y (A) el nivel de competitividad que recoge variables como el ambiente macroeconómico, el avance tecnológico y la eficiencia del gobierno y su institucionalidad. Pero la idea es utilizar el menor número de variables y la utilización de modelos se convierte en un proceso de abstracción de la realidad. Donde la renta per cápita o PBI per cápita lo representamos por (y) que es la producción per cápita o el ingreso per cápita del país en un año determinado, que no es más que la producción anual total del país entre la población total del mismo periodo, también se asume que (y) está en función de a y k en términos percapitas, y que al mismo tiempo k está compuesto por el capital físico (k_f) y el capital humano (k_h), también en términos percapitas con que cuenta el país y se puede expresar de la siguiente manera:

$$y = ak \quad (1)$$

O también,

$$y = a(k(k_f, k_h))$$

El capital humano comprende el nivel educativo, experiencia laboral de la mano de obra y el know how con lo que cuenta un país en términos percapitas, un momento determinado; (a) representa el nivel de competitividad, resumida como coeficiente que mide la productividad media de una unidad de capital.

En la mayoría de modelos de crecimiento frecuentemente se asume que se ahorra una proporción fija de la renta o ingreso, lo que se puede expresar en términos per cápitas del siguiente modo:

$$S = sy \quad (2)$$

Donde (S) representa el ahorro en función del ingreso o renta percapita.

Por otro lado si introducimos la inversión per cápita (I) y suponemos que el ahorro y la inversión están en función del ingreso per cápita y de su tasa de cambio, respectivamente, podemos decir que:

$$I = \dot{k} = v \dot{y} \quad (3)$$

En equilibrio, $S = I$, donde \dot{k} representa la variación de k , por lo que se tiene que:

$$v \dot{y} = sy \quad (4)$$

Despejando la ecuación se tiene que

$$\dot{y} = \frac{s}{v} y \quad (5)$$

Donde s es la propensión marginal a ahorrar y v el denominado coeficiente de inversión, son dos constantes positivas menores que 1 y se consideran fijos o constantes¹⁴¹.

Por lo tanto la variación de la renta per cápita quedaría expresada en términos de competitividad y del coeficiente de inversión del siguiente modo:

Si tenemos en cuenta que $y = ak$, entonces dinámicamente lo podemos expresar así:

$$\dot{y} = \dot{a} + \dot{k} \quad (6)$$

Además si $\dot{k} = vA$, quedando expresada la ecuación de la siguiente manera:

$$\dot{y} = \dot{a} + v \dot{y} \quad (7)$$

141 No existe fundamentos macroeconómicos que justifiquen por qué los individuos se comportan de esta manera/ Héctor Lonelí y Beatriz Rumbos, pág. 33, "Métodos dinámicos en economía". Edit. Thomson, 2003.

$$\dot{y} = \frac{1}{1-\nu} \dot{a} \quad (8)$$

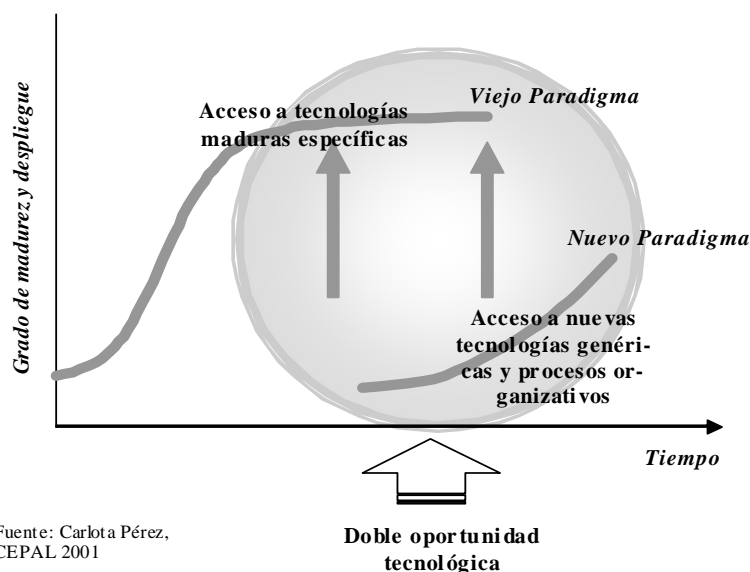
Donde, (\dot{y}) representa la variación o cambio de la renta per cápita, (\dot{a}) representa la variación o cambio de la competitividad, mediante cambios tecnológicos, cambios en el ambiente macroeconómico y cambios en la institucionalidad del país de igual modo $(\frac{1}{1-\nu})$ el multiplicador de la competitividad en términos del coeficiente de inversión; ecuación que conlleva a identificar que en el mundo existen cuatro tipos de economías:

- a. Ricas y con crecimiento rápido
- b. Ricas y con bajo crecimiento
- c. Pobres y de rápido crecimiento y,
- d. Pobres y de crecimiento bajo

Por lo tanto, conceptuando al crecimiento económico desde un punto de vista holístico, entonces tenemos que concebir que las variables k, ν, a, \dot{a} , son multidimensionales y complejas; debido a que incorporan aspectos sociales, políticos, ambientales, económicos y culturales, geográficos y tecnológicos de los actores de una nación. Respecto a la tecnología esta abarca conocimiento tecnológico de las instituciones técnicas, científicas y conocimiento tecnológico de las empresas como estrategias para competir. Además, para la formulación de estrategias que nos permitan competir exitosamente se exige, como sostiene Carlota Pérez, evaluar la calidad del know how del país, es decir las condiciones y la capacidad acumulada en el país, la región, la empresa o el conglomerado y de crear las condiciones propicias para ello es condición necesaria y suficiente desterrar la ilusión del efecto de goteo y avanzar hacia protagonismo directo y consensuado de todos los agentes en actividades generadoras de riqueza.

Por lo tanto, si se trata de oportunidades para dar un salto adelante podemos decir que estas siempre han existido y existirán como ha quedado demostrado en la última década por los países denominados: “tigres asiáticos”, hoy más que nunca están por lado del progreso tecnológico pero para ello se requiere una participación de atención agresiva y sostenida en la educación de manera conjunta del sector público y privado, con énfasis en mejorar y asegurar además de la cobertura una educación de calidad si se tiene como meta ser protagonistas exitosos del nuevo paradigma donde el conocimiento de calidad es el mejor acervo o fuente para ser competitivos y por ende generar riqueza.

La transición de paradigmas como la mejor oportunidad del país para avanzar al desarrollo



Si tenemos claro que en toda transición de paradigmas u olas como lo denomina Alvin Tofler, en su obra la tercera ola, según Carlota Pérez se abren dos ventanas de manera simultánea que pueden ser las dos mejores oportunidades: la de nuevas tecnologías, y la de las tecnologías maduras como se señala en el gráfico anterior. Las nuevas tecnologías genéricas o estandarizadas y los principios de organización pueden aplicarse para modernizar y rejuvenecer las tecnologías maduras (e incluso las tecnologías tradicionales), como hizo Japón con el automóvil, Corea con la industria de la construcción naval y el acero, Pakistán con los instrumentos quirúrgicos (Nadvi, 1999), las exportaciones de flores frescas de Colombia y el salmón fresco de Chile. O ingresar directamente a las nuevas industria como lo hicieron “los tigres asiáticos”, con los microchips, los discos duros y el software. Pero la transferencia tecnológica, no será posible si los peruanos no tenemos la preparación y la capacidad adecuada para asimilarlo, es decir que la experiencia de otros países demuestra que debemos invertir más en educación, ciencia y tecnología para ser capaces de producir bienes y servicios que demanda la economía del conocimiento. En conclusión está demostrado que las condiciones que conducen a un rápido crecimiento son:

- a. El nivel de tasa de ahorro o inversión productiva.
- b. Profundización financiera.
- c. Investigación y desarrollo.
- d. Asimilación del know how¹⁴² externo.
- e. Productividad de los factores.

¹⁴² El término Know how proviene del inglés y significa conocimiento y experiencia acumulada de una organización.

f. Nivel de sofisticación del know how interno para competir.

Con la cuantificación de la competitividad, tomando como base teórica el diamante de ventaja nacional de Porter, cuyos fundamentos microeconómicos se apoyan en dos áreas interrelacionadas: 1) nivel de sofisticación con lo que compiten las empresas y 2) la calidad del entorno empresarial macroeconómico; se pretende determinar y cuantificar los factores que contribuyen al crecimiento de una economía evaluado por una tasa de cambio del PBI o renta per cápita, teniendo en cuenta que dichos factores son los que determinan el incremento de la productividad; según el planteamiento inicial de la hipótesis de Kuznets podríamos explicar por qué algunos países pobres han logrado crecer y desarrollarse más rápido que otros en una primera fase, posibilitando que en una segunda o posterior fase puedan alcanzar mayores niveles de equidad en la distribución del ingreso, como por ejemplo Irlanda, que se ha transformado en potencia económica en solo 12 años.

5.6.1. Supuestos y condiciones para la formulación del modelo.

Para formular el modelo de relación entre distribución del ingreso o renta y crecimiento económico, se asume que existe un cierto nivel de equidad¹⁴³ en la distribución del ingreso al que lo representamos por E_t en un momento de tiempo (t) determinado, y a la inversa también podemos asumir que existe un cierto nivel de desigualdad o inequidad en la distribución del ingreso al que lo representamos por δ_t , por lo tanto:

$$E_t = 1 - \delta_t$$

Donde teóricamente (1) representa el nivel de equidad absoluta o perfecta en un momento (t)

Pero, si el objetivo final de la política económica es alcanzar el desarrollo con mayores niveles de equidad en la distribución del ingreso o la renta en el mediano y largo plazo, entonces tenemos que: $\frac{E_t}{E_i} > 1$, donde: (i) y (t) representan respectivamente el momento inicial y final de los niveles de equidad en la distribución del ingreso.

Manteniendo en parte como supuesto inicial la hipótesis de Kuznets, se puede decir que: las fuerzas que conducen a mantener o aumentar la desigualdad predominan durante las primeras fases del crecimiento de manera transitoria.

143 En el escenario de La Riqueza de la Naciones, el concepto de 'equidad' no tiene el significado de moralidad, legalidad o justicia que se le otorga en otros escenarios, sino que con ese concepto se pretende resumir el objetivo final que tiene la economía como ciencia social: satisfacer eficazmente las necesidades materiales del ser humano.

Para Smith, equidad y eficiencia son conceptos equivalentes y, a su vez, ambos surgen cuando se permite que el mecanismo productivo funcione libremente. Al analizar la contribución del trabajo y del capital al proceso productivo. Smith, Tomo I, Libro I, pag.150.

Por lo tanto la relación entre equidad en la distribución del ingreso y crecimiento se puede representar de la siguiente manera: $\left[\frac{\partial E_i}{\partial y_i} \right] \leq 0$; mientras que la existencia de un punto de inflexión o retorno equivale a la condición: $\left[\frac{\partial E_t}{\partial y_t} \right] > 0$.

La primera condición indica que la desigualdad puede mantenerse o aumentar transitoriamente en las primeras fases del crecimiento, mientras que la segunda condición refleja la existencia de un punto de inflexión o de retorno, pasando por tanto la desigualdad a ser, en la última etapa, una función decreciente mejorando el nivel de equidad hacia arriba en la distribución del ingreso. Debido a que en el proceso de transferencia de mano de obra de los sectores considerados de baja productividad (como agricultura, o campesino) hacia los de alta productividad (como la manufactura, o servicios especializados) hay un aumento de la desigualdad. Produciéndose en la economía una mezcla entre actividades de baja y alta productividad, lo que genera un aumento de las diferencias salariales entre uno y otro sector, alimentando una mayor desigualdad inicial. Posteriormente, este proceso exigirá un mayor esfuerzo de los sectores menos productivos, produciéndose una migración masiva a los sectores modernos o de alta productividad (como por ejemplo el proceso de migración del campo a la ciudad), culminando dicho proceso cuando las productividades se hayan igualado, con lo que la inequidad habrá cedido su posición inicial (Gamero) ¹⁴⁴

Esto nos conlleva sostener que no se puede pretender primero la equidad en la distribución del ingreso, sino se cuenta con los recursos y el know how necesarios para generar riqueza y por ende incrementar la renta per cápita. La equidad distributiva del ingreso con crecimiento económico no pueden mejorar de facto y simultáneamente, por el factor de retardos temporales, es decir que la aplicación de reformas estructurales que busquen mejoras en esta dirección, requieren de tiempo por ejemplo: una inversión privada toma su tiempo para madurar y si es exitosa generar utilidades; o si pensamos en la inversión educación para mejorar el know how del recurso humano, los beneficios de dicha inversión no se pueden ver en el corto plazo sino que requieren de tiempo, teniendo en cuenta los años que toma terminar la educación básica y posteriormente la educación superior o la especialización, que en el sistema educativo peruano demanda estudiar entre 13 y 20 años aproximadamente.

Según el modelo propuesto la relación entre equidad y crecimiento de la renta per cápita toma la forma parecida a una función de costos marginales a los que se puede denominar costos sociales que podrían ser de corto plazo, costos que son asumidos por la sociedad en su conjunto, como el de una intervención paralela del estado en su rol social, para aumentar el nivel y la calidad en la educación en la población particularmente en los pobres no solo con becas sino con otras medidas como el condicionamiento mediante subvenciones en efectivo a las familias pobres para que envíen a sus hijos a la escuela y la asistencia a los centros de salud del estado para el aseguramiento y hacer uso de los mismos con el fin de mantener su integridad física y psicológica, con

144 Julio Gamero, El Peru de Hoy, DESCO-2005

programas como “Juntos” que recién a comenzado en el 2005 en nuestro País, y que busca seguir el ejemplo desarrollado por México, para dichos fines, denominado “Progresar” que comenzó en 1997 y que actualmente se denomina “Oportunidades”.

Dentro de las restricciones que se tiene que asumir para nuestro modelo tenemos:

- a. No existe igualdad ni desigualdad perfecta, sostener eso es una utopía en el mundo real, por lo tanto $0 < (E_t; \delta_t) < 1$.

- b. El modelo está en función de la variación positiva y sostenible del crecimiento económico, de tal manera que la relación: $\frac{y_t}{y_i} > 0$, donde (i) es el momento inicial y (t) un momento posterior o final;

es decir que la renta per cápita necesariamente tiene que tener una variación positiva, es decir crecer o incrementarse, si consideramos como válido lo que sostienen Dollar y Kraay en su documento “Growth is good for the poor”¹⁴⁵, donde demuestran que independientemente de si se tratase de un país pobre o rico, de crisis o de bonanza económica; de países con dictadura o democracia, siempre se obtendrá un impacto ‘uno a uno’ del PBI per cápita sobre los ingresos del quintil mas pobre, pero ellos mismos hacen la siguiente acotación, “esto no implica que el crecimiento es todo lo que se necesita para mejorar los niveles de vida de los pobres. Al contrario, estos hallazgos dejan un campo abierto para más investigaciones porque estos enfatizan de que sabemos muy poco acerca de que factores causan cambios sistemáticos en la distribución del ingreso...”(Dollar y Kraay).

Por lo tanto teniendo en cuenta los supuestos y condiciones expuestas anteriormente, la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico queda expresado de la siguiente manera:

$$E_t = E_i + \left(\frac{y_t}{y_i} \right)^\alpha \delta_i$$

Donde se asume que:

E_t : Nivel de equidad en un momento t.

$E_i = (1 - \delta_i)$: Nivel de equidad inicial.

δ_i : Nivel de desigualdad inicial.

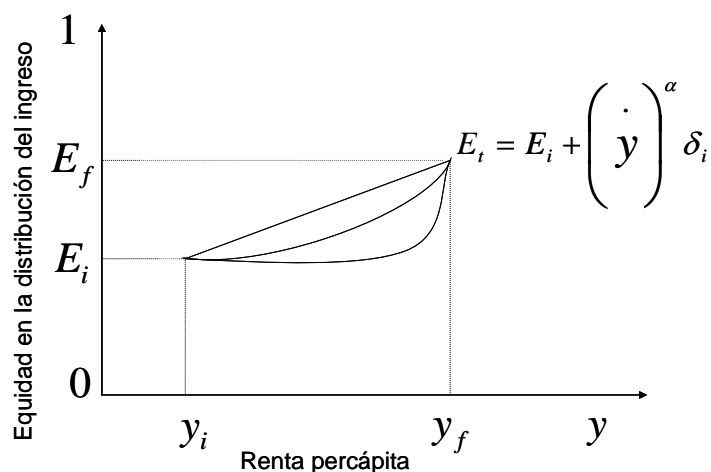
145 Dollar y Kraay, “Growth is good for the poor”, 2000, The World Bank, <http://www.worldbank.org/research/bios/akraay/>.

y_t : El nivel de renta per cápita en el momento t

\dot{y} : La tasa de cambio del ingreso o renta per cápita.

α : Es nivel de sensibilidad de la equidad en la distribución del ingreso ante variaciones o cambios en el ingreso o renta per cápita, que normalmente toma valores iguales o mayores que cero, es decir: $\alpha \geq 0$.

Por lo que gráficamente el modelo quedaría representado de la siguiente manera.



5.6.2. Resultados de la simulación del modelo, aplicado a la economía peruana.

Cumpliendo con otro de nuestros objetivos de estudio, se ha hecho uso de los datos existentes sobre niveles de desigualdad de GINI existentes para el Perú de los años de 1961 y 2004, de donde se puede obtener el nivel de equidad haciendo que la equidad distributiva de la renta o ingresos sea igual a la unidad menos el índice de Gini, es decir $E_t = 1 - Gini$.

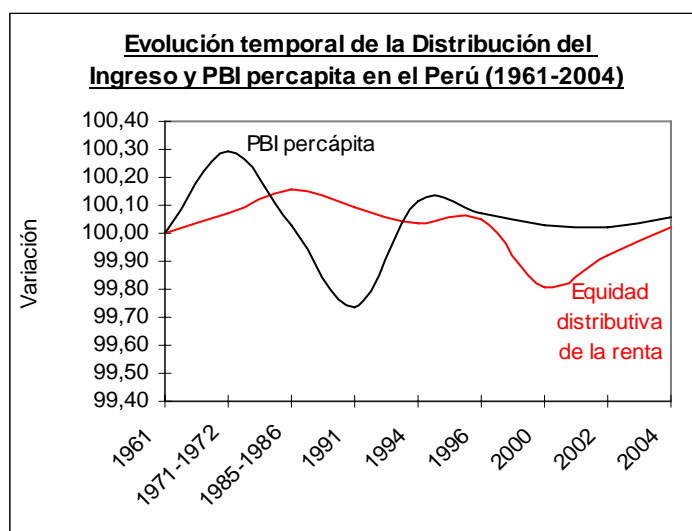
Años		1961	1971-197	1985-198	1991	1994	1996	2000	2002	2004
PBI per cápita	Nuevos soles	3857,4	4979,7	5124,4	3776,4	4208,9	4522,6	4660,1	4751,1	5026,9
	Indice	100,00	100,29	100,03	99,74	100,11	100,07	100,03	100,02	100,06
Equidad distributiva de la renta	1-GINI	0,42	0,45	0,52	0,57	0,59	0,62	0,50	0,46	0,47
	Indice	100,00	100,07	100,16	100,10	100,04	100,05	99,81	99,92	100,02

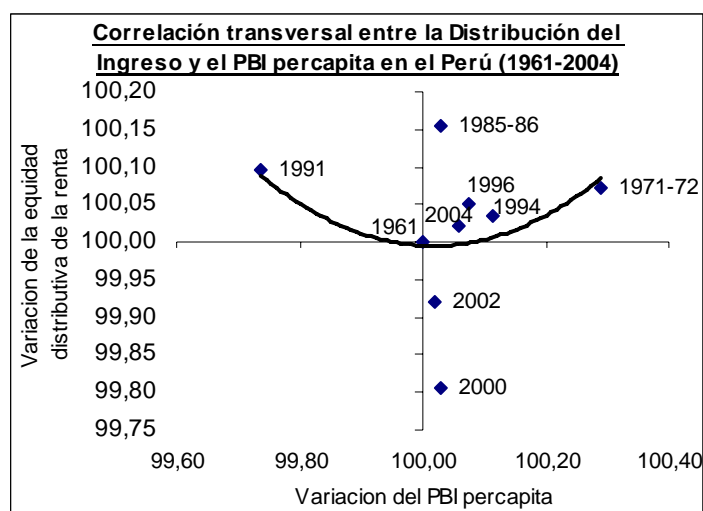
Comparando los niveles de equidad distributiva de la renta y renta per cápita del año 1961 donde se tiene un GINI=0.58 con S/ 3857.4 nuevos soles respectivamente, con el año 2004 que se tiene GINI=0.53 y una renta per cápita de S/ 5026.9 nuevos soles, podemos deducir que han transcurrido más de 40 años y nuestra renta per cápita solo se ha incrementado aproximadamente un 30.31% y el nivel de desigualdad distributiva de los recursos son muy elevados, ya que se mantiene según el índice de GINI por encima del 50%, y este solo a disminuido un 5%. De igual manera si comparamos nuestro nivel de equidad distributiva y nuestro crecimiento de renta per cápita con los países desarrollados y los de Europa del Este, estos indicadores son totalmente inversos, ya que

dichos países han alcanzado un elevadísimo nivel de renta per cápita y un índice de equidad que se aproxima al 70%.

Por lo tanto, respecto a la relación entre distribución del ingreso con el crecimiento económico en el Perú, podemos deducir que no existen evidencias suficientes para sostener que el crecimiento es incompatible con la equidad, tampoco que primero es la equidad para lograr crecimiento, pero si queda claro que existen evidencias suficientes si comparamos nuestro país con países como Australia, Finlandia, Israel, Irlanda o EE.UU; dotados de recursos naturales como nuestro país y que tuvieron una historia parecida en el sentido de que fueron colonias, hoy han logrado multiplicar su renta per cápita y gozan de altos índices de equidad distributiva de la renta y son los países que lideran los índices de competitividad en el mundo en los últimos años, mientras que nuestro país convive con el subdesarrollo y la fuerte desigualdad; esto debido a que las políticas económicas aplicadas en dichos países han buscado elevar los niveles de competitividad a nivel estructural, tanto en el aspecto macroeconómico, en avance tecnológico y en la eficiencia estatal y la gobernabilidad con la aplicación de políticas de mediano y largo plazo, aprovechando sus recursos como ventajas comparativas y potenciando o capitalizando la mismas, preocupándose por desarrollar una educación de calidad y por asignar los esfuerzos y recursos necesarios a I&D, lo que posteriormente sirvió como ventaja competitiva.

En conclusión queda claro que no se requiere seguir torturando más cifras para tratar de explicar que primero se requiere crecer económicamente y de manera sostenible y como consecuencia de ello alcanzar mejores niveles en la equidad distributiva del ingreso, lo que se evidencia a un más con la experiencia de muchos países que tienen un pasado similar al nuestro (fueron colonias y tienen abundantes recursos naturales), pero siguieron una ruta o camino diferente, el de la competitividad para crecer económicamente y desarrollarse.

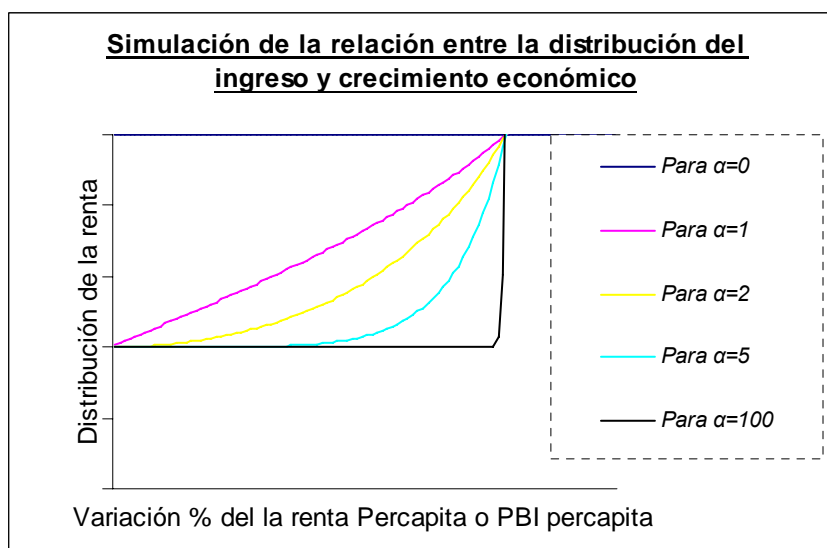




En la siguiente simulación se ha asignado a α valores de cero a cien es decir: $\alpha \geq 0$ y valores positivos para \dot{y} , es decir para $\dot{y} > 0$, para nuestro modelo:

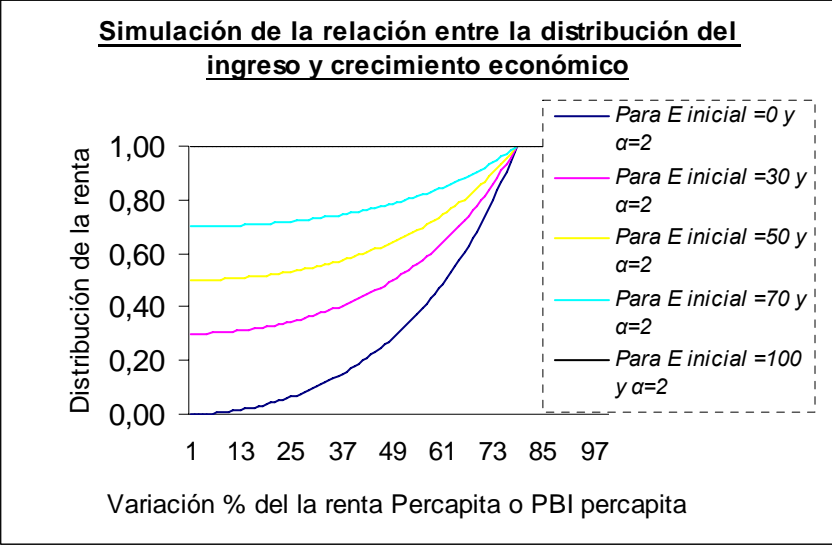
$$E_t = E_i + \left(\dot{y} \right)^\alpha \delta_i$$

Lo que nos permite evaluar el grado de sensibilidad en distribución de la renta ante cambios en el crecimiento del PBI per cápita, cuyos resultados se aprecian en el siguiente gráfico donde la distribución imperfecta de la renta toma valores de cero (0) y la perfecta distribución el valor de uno (1):



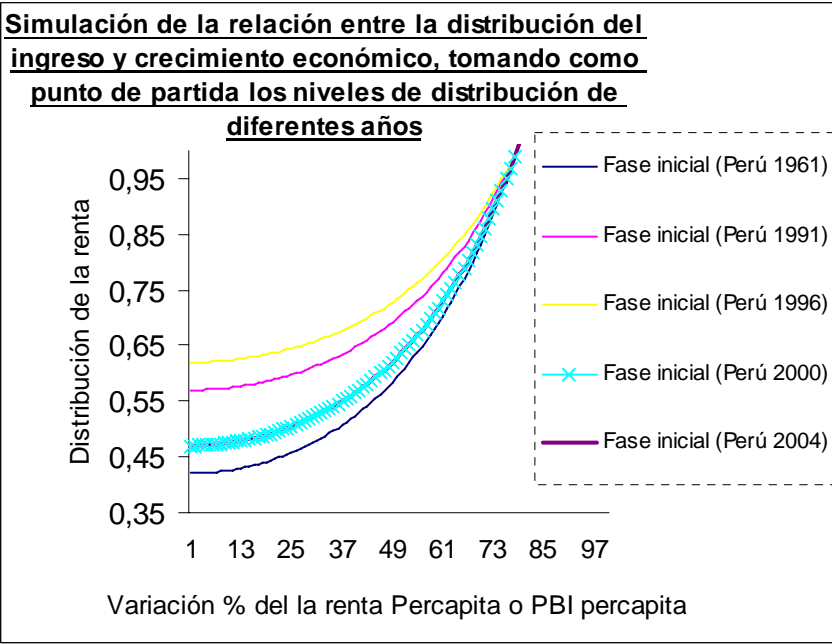
En la siguiente simulación se ha asignado a α un valor igual a dos es decir: $\alpha = 2$, valores positivos para \dot{y} , es decir para $\dot{y} > 0$ y valores de cero para una distribución absolutamente imperfecta y uno para una distribución absolutamente perfecta es decir: $0 \leq E_{inicial} \leq 1$; lo que nos permite evaluar la posibilidad de

alcanzar un mejor nivel en la distribución de la renta desde cualquier punto, con variaciones positivas en el crecimiento del PBI per cápita, cuyos resultados se aprecian en el siguiente gráfico:



La siguiente simulación presenta los datos reales de la distribución del ingreso (1-GINI) existente en el Perú, como punto de partida o fase inicial:

	Años	1961	1971-197	1985-198	1991	1994	1996	2000	2002	2004
Equidad distributiva de la renta (1-GINI)		0,42	0,45	0,52	0,57	0,59	0,62	0,50	0,46	0,47



En conclusión que nuestro país requiere incrementar su renta o crecer por encima del 50% para alcanzar un nivel de distribución de su renta similar a la que mantienen los países desarrollados, es decir se puede mejorar

cualquier nivel de equidad distributiva del ingreso con una variación positiva y sostenible del crecimiento económico per cápita; confirmando que un país pobre que logre un rápido crecimiento sostenido inicialmente, puede lograr mejorar significativamente sus nivel de equidad en la distribución de la renta per cápita.

Por otro lado están los países que disfrutan de altos niveles de equidad en la distribución de la renta, que cualquier variación o cambio significativo en su crecimiento económico, sus niveles de equidad distributiva no se verán afectados significativamente, y para el caso extremo de una equidad distributiva perfecta (teóricamente posible) esta se muestra insensible a cualquier tipo de variaciones en la renta per cápita.

Del análisis de los datos y de la información descrita en la primera parte de este capítulo, se puede decir que recién a partir de los años 90 se está intentando hacer reformas estructurales en ciertos sectores, pero de manera poco agresiva y profunda. Por lo tanto, lo que se requiere es la aplicación de medidas de política económica que apunte a mejorar los niveles de competitividad global, a través de sus componentes como el aspecto macroeconómico, el avance tecnológico y la eficiencia estatal, con reformas agresivas y profundas; para ello se requiere de la aplicación de políticas de mediano y largo plazo, sin cálculos políticos ni de cúpulas de poder, buscando la identificación, explotación y el potenciamiento de fuentes o acervos de ventajas comparativas disponibles en nuestro país así, como el empoderamiento de los que menos tienen, con mecanismos legales y financieros que les permitan tener la posibilidad de acreditar que son dueños de algo, les permita ser sujetos de crédito y al mismo tiempo dotarles del know how necesario para mejorar o incrementar sus ingresos; ya que la inteligencia es el único recurso distribuido de manera democrática por un factor que escapa a la voluntad del ser humano porque hasta hoy solo hemos sido capaces de desarrollar recursos técnicos y materiales distribuidos de manera inequitativa para satisfacer las necesidades animales del hombre, pero no hemos sido capaces de desarrollar los recursos sociales, morales y éticos para distribuir de manera racional y con mayor equidad nuestra riqueza material y nuestro poder en beneficio de todos¹⁴⁶.

¹⁴⁶ Chomsky, Noam; El gobierno del futuro, Barcelona, 2005

CONCLUSIONES.

- Después de revisar las diferentes teorías económicas y modelos sobre desigualdad, crecimiento, competitividad y la relación entre equidad y crecimiento económico, así como las principales metodologías que permitan medir empíricamente la relación entre equidad y crecimiento económico de un país, en la parte empírica de este trabajo se ha pretendido alcanzar como objetivo general lo siguiente: identificar que la competitividad constituye el factor determinante de la coexistencia invariable o con variaciones poco significativas en la equidad distributiva y en el crecimiento económico en el Perú; y los cuatro objetivos específicos planteados como: 1) explorar las causas de la relación existente entre la desigual distribución del ingreso y el crecimiento económico en el Perú, 2) explorar oportunidades de crecimiento que nos permitan a los peruanos en el mediano y largo plazo alcanzar mayores niveles de equidad en la distribución del ingreso, 3) identificar el tipo de relación existente entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú, 4) formular un modelo basado en los supuestos de la hipótesis de Kuznets como instrumento de medición de la equidad en la distribución de la renta y crecimiento económico en el Perú. Con relación a estos objetivos, en el presente apartado exponemos las principales conclusiones alcanzadas.
- Cuando se analizó las causas de los actuales niveles de desigualdad en la distribución del ingreso y el crecimiento de la renta per cápita, se ha podido comprobar que estas son históricas y estructurales; tenemos causas heredadas desde la colonia, como la mentalidad de jubilado y de rentista, la poca capacidad de iniciativa y de creatividad, los bajos niveles de calidad educativa, la mala distribución de los recursos, la pobreza, la falta de infraestructura, la centralización en los distintos aspectos, la falta de capacidad técnica y la discriminación a los pobres en el acceso a una educación superior y de calidad, el descuido de sector agrícola, los altos niveles de corrupción, inestabilidad política, ineficiencia estatal, la poca importancia tanto del estado como del sector privado a la investigación y desarrollo así como la necesidad de integrar la universidad y la empresa.
- Cuando se analizó las oportunidades para generar ventajas competitivas se puede concluir que el Perú puede crear ventajas comparativas en las actividades manufactureras, mejorar la infraestructura del transporte, mejorar la calidad y eficiencia de las instituciones públicas, y ayudar al sector privado a adoptar tecnologías de información y telecomunicaciones.
- Para concluir con el tipo de relación existente entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú, si retrocedemos en la historia hasta la época de la colonización y comparamos al Perú con los países como Finlandia, Australia e Irlanda, debido a un pasado parecido con el nuestro. Debido a que dichos países fueron colonias y ricos en recursos naturales pero, actualmente dichos países se diferencian de Perú por que tomaron rumbos distintos y ahora son países desarrollados y los más competitivos del mundo, y gozan de altos niveles de equidad y renta per cápita. En el Perú, se intentó reformas como la agraria, buscando primero reducir la desigualdad, descuidando hacer reformas para

incrementar la renta per cápita de manera sostenida, en la reforma agraria se pretendió reducir la desigualdad hacia abajo al estilo Robin Hood, es decir expropiarle a los ricos para darle a los pobres pero, el problema fue que el Know how de los pobres era escaso para generar riqueza y no se tomó medidas adecuadas para mejorar el mismo, lo que terminó afectando el crecimiento económico.

- ✎ Para concluir con el objetivo de la formulación del modelo basado en la hipótesis de Kuznets, manteniendo además la concepción holística del crecimiento económico, con el modelo desarrollado queda demostrado que el Perú al igual que el resto de países de América Latina, siguieron rumbos equivocados para alcanzar su desarrollo.
- ✎ Para concluir dando respuesta al objetivo general planteado en este estudio con los análisis realizados podemos deducir que históricamente en el Perú ha existido una relación de incompatibilidad, porque se ha buscado priorizar en un inicio la equidad distributiva de la renta hacia abajo para el periodo de 1950-2004, descuidando el desarrollo de estrategias exitosas de competitividad para lograr un crecimiento económico sostenido, cuya consecuencia es la coexistencia de la fuerte desigualdad en la distribución del ingreso y una tasa de crecimiento económico en términos de renta per cápita, con variaciones positivas poco significativas y en algunos momentos negativa. Recién a partir de los 90 se ha optado por reformas para cambiar el rumbo, pero muy superficiales buscando priorizar el crecimiento económico, pero se ha descuidado la intervención estatal en la parte estructural y social.

RECOMENDACIONES.

- ✎ Es recomendable la ejecución de reformas estructurales y la intervención estatal en su rol social de manera significativa en los factores que determinan la competitividad, sin cálculos políticos ni electoreros; como ya se explicó con detalle en este estudio. De modo que en el mediano y largo plazo permitan romper con la triste historia de desigualdad en la distribución de la riqueza y con el círculo vicioso de la pobreza, además de revertir lo que históricamente le vendemos al mundo por suerte o mala suerte solo lo que la naturaleza o Dios nos provee, es decir logrando que nuestras principales exportaciones no solo se basen en recursos naturales con escaso valor agregado, sino en productos “made in Perú” es decir manufacturados en el Perú.
- ✎ Para lograr una mejor distribución de la riqueza en términos de una mayor equidad, es recomendable tomar medidas que conlleven a mejorar la cobertura y la calidad educativa en todos sus niveles; ya que ha quedado demostrado que los países que más se han preocupado por dotarle de mas recursos a la educación han logrado alcanzar un crecimiento económico sostenible y una reducción significativa de la desigualdad distributiva.
- ✎ Para la formulación de estrategias exitosas se exige, como sostiene Carlota Pérez, evaluar las condiciones y la capacidad acumulada en el país, la región; es decir el know how y su mejoramiento continuo, la empresa o el conglomerado y su grado de integración con la educación, más específicamente con la universidad que permitan crear las condiciones propicias para ello, desterrando la ilusión del efecto de goteo y avanzar hacia un protagonismo directo y consensuado de todos los agentes en actividades generadoras de riqueza.
- ✎ Y más importante tal vez es que como política de estado no se debe subestimar el lugar importante que ocupa la educación en general, por que la experiencia de países exitosos como Finlandia o Irlanda, demuestra que el conocimiento tiene poderosos e independientes efectos en la capacidad de los países para generar ventajas competitivas, pero ello requiere el potenciamiento y la explotación de las siguientes de fuentes o acervos: aglomeraciones, geografía y la profundización financiera; tecnología de la información y las comunicaciones (TIC); capital humano y finalmente el Estado, la institucionalidad, la gobernabilidad; como mecanismos para incrementar la renta per cápita y como consecuencia lograr mejores niveles distributivos de la misma.

1. Tema: Relación entre equidad y crecimiento económico en el Perú.

2. Planteamiento del problema.

2.1. Problema general.

- ✎ Históricamente los niveles de equidad y de crecimiento económico en el Perú, coexisten pero no se incrementan.

2.2. Problemas específicos.

- ✎ Las causas de la coexistencia entre equidad y crecimiento son estructurales, las que han conllevado hasta hoy a que el Perú mantenga, bajos niveles de competitividad como nación.
- ✎ Las oportunidades que permitan mejoras en equidad y crecimiento en el Perú son escasas.
- ✎ La equidad y el crecimiento en el Perú son incompatibles.
- ✎ Bajo que supuestos y que modelo se puede medir la relación entre equidad y crecimiento económico en el Perú.

3. Preguntas de investigación.

- ✎ ¿Cuáles son los mecanismos de conexión entre distribución de ingresos y crecimiento económico en el Perú?
- ✎ ¿Promueven los diferentes tipos de crecimiento reducciones de la desigualdad en la distribución del ingreso de manera diferente?
- ✎ ¿Qué tipos de relación han tenido la distribución del ingreso o la renta con el crecimiento económico en el Perú, para el periodo de 1950-2004?
- ✎ ¿Es el bajo nivel de competitividad como nación, el factor que limita el incremento de nuestra renta per cápita, para reducir los fuertes niveles de desigualdad en la distribución del ingreso?
- ✎ ¿Cuáles son las características o naturaleza del país, considerada(s) consideradas como causas de elevados niveles de desigualdad en la distribución del ingreso en el Perú?
- ✎ ¿Qué atributos o ventajas tenemos como país, para incrementar la renta per cápita y mejorar la distribución del ingreso en el Perú, en términos más equitativos?

4. Objetivos.

4.1. Objetivo general.

- ✎ Determinar el papel que desempeña los atributos y características del país en la evolución de la relación entre la distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú.

4.2. Objetivos específicos.

- ✎ Identificar las causas que intervienen en el proceso y los mecanismos de relación entre la distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú.
- ✎ Explorar los atributos o acervos como mecanismos que permitan mejoras en la distribución del ingreso con crecimiento económico.
- ✎ Determinar los tipos de relaciones existentes entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú desde el año de 1950 hasta el 2004.

- ✎ Formular un modelo basado en los supuestos iniciales de la hipótesis de Kuznets como instrumento de medición en la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico en el Perú.

5. Justificación.

Para los peruanos alcanzar equidad con crecimiento económico y la necesidad de ser competitivos para afrontar favorablemente el fenómeno de la globalización es lo más importante, pero lograr todo esto, ha resultado ser casi imposible debido a que las causas son estructurales e históricas que se remonta hasta épocas de la colonia. El presente estudio planteado ayudará, entre otros aspectos a conocer si existe o no relación entre equidad y crecimiento económico en el Perú, su causalidad, sus implicancias y proporcionará información que será útil para quienes tiene la responsabilidad de tomar decisiones en nuestro país e interesados en el tema.

Por otra parte, esta investigación contribuirá, con el contraste de datos de nuestro país con otros países, a tener una idea clara sobre la relación entre equidad y crecimiento económico.

La investigación es viable, pues se dispone de los recursos necesarios (teóricos y fácticos), para llevarlo a cabo.

6. Hipótesis.

H0: En el Perú se ha priorizado la distribución de la renta hacia abajo como fase inicial, lo que ha conducido finalmente a un crecimiento económico no sostenible en el tiempo.

H1: La falta de prioridad para mejora los niveles de competitividad en el Perú como fase inicial, limitan el crecimiento económico sostenido, que nos permita finalmente lograr mejoras en la distribución del ingreso.

H2: El atributo de ser un país con abundantes recursos naturales, ha contribuido ha rezagar al Perú en competitividad en el mundo.

H3: Con los supuestos iniciales de la hipótesis de Kuznets se demuestra que en el Perú, para el periodo 1950-2004, se ha priorizado la distribución de la renta hacia abajo y descuidado mejoras en los niveles de competitividad.

7. Tipo de investigación.

Este proyecto es de tipo explicativo llegando a identificar si existe o no relación y su causalidad entre equidad y crecimiento económico.

8. Diseño de la investigación.

Para la investigación se adoptara el diseño no experimental, que se conoce también como investigación ex-post-facto (los hechos y variables ya ocurrieron) porque se basa en supuestos y evidencia empírica de nuestro país la misma que será contrastada con la realidad de otros países; con lo que se pretende observar las variables en estudio y sus relaciones entre estas en su contexto real.

8.1. Selección de la muestra.

Se considera como universo de estudio a los países desarrollados y subdesarrollados, de ellos se extrae información existente relacionada con el tema de investigación, y se contrasta con la de nuestro país.

8.2. Recolección de información.

- ✎ Formulación del modelo basado en los supuestos de la hipótesis de Kuznets, como instrumento de medición de la relación entre equidad y crecimiento económico.
- ✎ Simulación del modelo.
- ✎ Elaboración de un archivo de información y resultados sobre el tema en estudio.

9. Análisis de datos:

- ✎ Seleccionar las evidencias estadísticas.
- ✎ Realizar los análisis y conclusiones.

10. Presentar los resultados:

- ✎ Elaborar el reporte de la investigación.
- ✎ Presentar el reporte de la investigación.

ANEXOS.

PRODUCTO BRUTO INTERNO (Millones de nuevos soles a precios de 1994)

AÑO	PRODUCTO BRUTO INTERNO 1/ (1)	POBLACIÓN (Miles) (2)	PBI PER CÁPITA (S/. de 1994) (3)	Variación porcentual		
				(1)	(2)	(3)
1950	21.929	7.632,5	2.873,1			
1951	23.986	7.826,3	3.064,8			
1952	25.231	8.025,7	3.143,7	9,4	2,5	6,7
1953	26.470	8.232,2	3.215,4	5,2	2,5	2,6
1954	28.085	8.447,0	3.324,9	4,9	2,6	2,3
1955	29.719	8.671,5	3.427,1	6,1	2,6	3,4
1956	31.006	8.904,9	3.482,0	5,8	2,7	3,1
1957	33.096	9.146,2	3.618,6	4,3	2,7	1,6
1958	32.855	9.396,7	3.496,5	6,7	2,7	3,9
1959	33.367	9.657,8	3.454,9	-0,7	2,7	-3,4
1960	36.351	9.931,0	3.660,4	1,6	2,8	-1,2
1961	39.413	10.217,5	3.857,4	8,9	2,8	5,9
1962	43.054	10.516,5	4.093,9	8,4	2,9	5,4
1963	45.386	10.825,8	4.192,4	9,2	2,9	6,1
1964	48.196	11.143,4	4.325,1	5,4	2,9	2,4
1965	51.405	11.467,2	4.482,8	6,2	2,9	3,2
1966	55.587	11.796,3	4.712,2	6,7	2,9	3,6
1967	58.042	12.132,1	4.784,1	8,1	2,9	5,1
1968	58.270	12.475,9	4.670,6	4,4	2,8	1,5
1969	60.527	12.829,0	4.718,0	0,4	2,8	-2,4
1970	64.275	13.192,7	4.872,0	3,9	2,8	1,0
1971	67.176	13.567,7	4.951,2	6,2	2,8	3,3
1972	69.482	13.953,2	4.979,7	4,5	2,8	1,6
1973	73.979	14.348,1	5.156,0	3,4	2,8	0,6
1974	80.476	14.751,1	5.455,6	6,5	2,8	3,5
1975	84.024	15.161,1	5.542,1	8,8	2,8	5,8
1976	85.003	15.580,8	5.455,6	4,4	2,8	1,6
1977	85.532	16.011,0	5.342,1	1,2	2,8	-1,6
1978	82.297	16.447,6	5.003,6	0,6	2,8	-2,1
1979	83.917	16.886,6	4.969,5	-3,8	2,7	-6,3
1980	90.346	17.324,2	5.215,0	2,0	2,7	-0,7
1981	95.280	17.759,9	5.364,9	7,7	2,6	4,9
1982	94.971	18.196,6	5.219,2	5,5	2,5	2,9
1983	86.111	18.634,5	4.621,0	-0,3	2,5	-2,7
1984	89.384	19.074,1	4.686,1	-9,3	2,4	-11,5
1985	91.251	19.515,8	4.675,7	3,8	2,4	1,4
1986	102.298	19.962,8	5.124,4	2,1	2,3	-0,2
1987	110.214	20.414,9	5.398,7	12,1	2,3	9,6
1988	99.830	20.867,2	4.784,1	7,7	2,3	5,4
1989	86.431	21.314,9	4.055,0	-9,4	2,2	-11,4
1990	82.032	21.753,3	3.771,0	-13,4	2,1	-15,2
1991	83.760	22.179,6	3.776,4	-5,1	2,1	-7,0
1992	83.401	22.596,9	3.690,8	2,1	2,0	0,1
1993	87.375	23.009,5	3.797,3	-0,4	1,9	-2,3
1994	98.577	23.421,4	4.208,9	4,8	1,8	2,9
1995	107.039	23.836,9	4.490,5	12,8	1,8	10,8
1996	109.709	24.257,7	4.522,6	8,6	1,8	6,7
1997	117.214	24.681,0	4.749,1	2,5	1,8	0,7
1998	116.413	25.104,3	4.637,2	6,8	1,7	5,0
1999	117.446	25.524,6	4.601,3	-0,7	1,7	-2,4
2000	120.881	25.939,3	4.660,1	0,9	1,7	-0,8
2001	121.104	26.346,8	4.596,5	2,9	1,6	1,3
2002 2/	127.086	26.749,0	4.751,1	0,2	1,6	-1,4
2003 2/	132.119	27.148,1	4.866,6	4,9	1,5	3,4
2004 2/	138.474	27.546,6	5.026,9	4,0	1,5	2,4
				4,8	1,5	3,3

1/ Para el período 1950 - 1989 se ha estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PBI con año base 1979.

2/ Preliminar.

Fuente: INEI y BCRP.

Elaboración: Subgerencia del Sector Real.

Indices de Competitividad Global

País	Ranking 2004	Ranking 2003	Ranking 2002	Ranking 2000
Finland	1	1	1	1
United States	2	2	2	2
Sweden	3	3	3	5
Taiwan	4	5	5	21
Denmark	5	4	4	6
Norway	6	9	9	20
Singapore	7	6	6	9
Switzerland	8	7	7	5
Japan	9	11	11	14
Iceland	10	8	8	17
United Kingdom	11	15	15	8
Netherlands	12	12	12	4
Germany	13	13	13	3
Australia	14	10	10	10
Canada	15	16	16	11
United Arab Emira	16	—	--	--
Austria	17	17	17	13
New Zealand	18	14	14	19
Israel	19	20	19	18
Estonia	20	22	20	--
Hong Kong SAR	21	24	22	16
Chile	22	28	26	25
Spain	23	23	21	32
Portugal	24	25	23	27
Belgium	25	27	25	12
Luxembourg	26	21	---	--
France	27	26	24	15
Bahrain	28	—	--	--
Korea	29	18	18	26
Ireland	30	30	28	22
Malaysia	31	29	27	29
Malta	32	19	--	--
Slovenia	33	31	29	--
Thailand	34	32	30	40
Jordan	35	34	32	35
Lithuania	36	40	38	--
Greece	37	35	33	33
Cyprus	38	—	--	--
Hungary	39	33	31	31
Czech Republic	40	39	--	34
South Africa	41	42	40	24
Tunisia	42	38	36	--
Slovak Republic	43	43	41	36
Latvia	44	37	35	--
Botswana	45	36	34	--
China	46	44	42	44
Italy	47	41	39	23
Mexico	48	47	45	42
Mauritius	49	46	44	38
Costa Rica	50	51	49	43
Trinidad and Tobago	51	49	47	--
Namibia	52	52	50	--
El Salvador	53	48	46	51
Uruguay	54	50	48	--
India	55	56	53	37
Morocco	56	61	57	--
Brazil	57	54	52	30
Panama	58	59	55	--
Bulgaria	59	64	60	55
Poland	60	45	43	41
Croatia	61	53	51	--
Egypt	62	58	--	39
Romania	63	75	67	--
Colombia	64	63	59	48
Jamaica	65	67	63	--
Turkey	66	65	61	28
Peru	67	57	54	49
Ghana	68	71	--	--
Indonesia	69	72	66	47

País	Ranking 2004	Ranking 2003	Ranking 2002	Ranking 2000
Russian Federation	70	70	65	52
Algeria	71	74	--	--
Dominican Republi	72	62	58	--
Sri Lanka	73	68	64	--
Argentina	74	78	68	45
Gambia	75	55	--	--
Philippines	76	66	62	46
Vietnam	77	60	56	53
Kenya	78	83	--	--
Uganda	79	80	--	--
Guatemala	80	89	74	--
Bosnia and Herceç	81	—	--	--
Tanzania	82	69	--	--
Zambia	83	88	--	--
Macedonia, FYR	84	81	--	--
Venezuela	85	82	69	55
Ukraine	86	84	70	56
Malawi	87	76	--	--
Mali	88	99	--	--
Serbia and Monten	89	77	--	--
Ecuador	90	86	72	57
Pakistan	91	73	--	--
Mozambique	92	93	--	--
Nigeria	93	87	73	--
Georgia	94	—	--	--
Nicaragua	95	90	75	--
Madagascar	96	96	--	--
Honduras	97	94	76	--
Bolivia	98	85	71	58
Zimbabwe	99	97	78	50
Paraguay	100	95	77	--
Ethiopia	101	92	--	--
Bangladesh	102	98	79	--
Angola	103	100	--	--
Chad	104	101	--	--
Haiti	--	102	80	--

Fuente: World Economic Forum

En el Ambiente Macroeconomico		
País	Ranking 2003	Score
Singapore	1	5.69
Finland	2	5.54
Luxembourg	3	5.44
Norway	4	5.43
Denmark	5	5.38
Switzerland	6	5.31
Australia	7	5.15
Sweden	8	5.13
Netherlands	9	5.07
Austria	10	5.07
Canada	11	5.04
United Kingdom	12	4.99
New Zealand	13	4.98
United States	14	4.94
Hong Kong SAR	15	4.91
Iceland	16	4.90
Spain	17	4.83
Taiwan	18	4.82
Belgium	19	4.82
France	20	4.80
Germany	21	4.78
Ireland	22	4.74
Korea	23	4.67
Japan	24	4.57
China	25	4.56
Thailand	26	4.54
Malaysia	27	4.49
Italy	28	4.48
Malta	29	4.47
Botswana	30	4.44
Portugal	31	4.41
Tunisia	32	4.38
Greece	33	4.38
Estonia	34	4.37
Chile	35	4.36
Latvia	36	4.31
Slovenia	37	4.27
Hungary	38	4.09
Czech Republic	39	4.08
South Africa	40	4.08
Lithuania	41	4.04
Jordan	42	4.03
Morocco	43	3.95
Israel	44	3.93
Vietnam	45	3.87
Gambia	46	3.85
Trinidad and Tobago	47	3.85
El Salvador	48	3.84
Poland	49	3.83
Slovak Republic	50	3.82
Algeria	51	3.78
India	52	3.75
Namibia	53	3.75
Mexico	54	3.74
Croatia	55	3.71
Egypt	56	3.70
Mauritius	57	3.66
Peru	58	3.61
Panama	59	3.59
Philippines	60	3.52
Russian Federation	61	3.44
Pakistan	62	3.40
Costa Rica	63	3.38
Indonesia	64	3.37
Sri Lanka	65	3.35
Colombia	66	3.33
Senegal	67	3.33
Ghana	68	3.29
Dominican Republic	69	3.27
Ukraine	70	3.27
Uganda	71	3.20
Bangladesh	72	3.20

...Cotinua

Eficiencia Estatal		
País	Ranking 2003	Score
Denmark	1	6.56
Finland	2	6.52
Iceland	3	6.44
Australia	4	6.36
New Zealand	5	6.36
Singapore	6	6.28
Sweden	7	6.28
Switzerland	8	6.20
Germany	9	6.10
Hong Kong SAR	10	6.03
Netherlands	11	6.02
United Kingdom	12	6.01
Luxembourg	13	5.92
Austria	14	5.83
Israel	15	5.82
Norway	16	5.73
United States	17	5.71
Malta	18	5.68
Chile	19	5.62
Jordan	20	5.58
Taiwan	21	5.55
Portugal	22	5.52
France	23	5.50
Canada	24	5.48
Ireland	25	5.46
Botswana	26	5.45
Belgium	27	5.41
Estonia	28	5.36
Uruguay	29	5.31
Japan	30	5.30
Spain	31	5.28
Tunisia	32	5.19
Hungary	33	5.18
Malaysia	34	5.12
Slovenia	35	5.11
Korea	36	5.03
Thailand	37	4.97
Malawi	38	4.79
Gambia	39	4.73
El Salvador	40	4.72
Lithuania	41	4.71
Greece	42	4.71
South Africa	43	4.69
Mauritius	44	4.61
Latvia	45	4.61
Italy	46	4.56
Czech Republic	47	4.51
Namibia	48	4.50
Costa Rica	49	4.49
Mexico	50	4.35
Slovak Republic	51	4.33
China	52	4.33
Brazil	53	4.27
Peru	54	4.27
India	55	4.26
Trinidad and Tobago	56	4.21
Egypt	57	4.18
Poland	58	4.17
Tanzania	59	4.15
Colombia	60	4.13
Vietnam	61	4.11
Bulgaria	62	4.10
Turkey	63	4.07
Dominican Republic	64	4.05
Ghana	65	3.97
Algeria	66	3.92
Croatia	67	3.87
Morocco	68	3.86
Zambia	69	3.86
Jamaica	70	3.77
Panama	71	3.75
Sri Lanka	72	3.70

...Cotinua

Avance Tecnológico		
País	Ranking 2003	Score
United States	1	6.30
Finland	2	6.00
Taiwan	3	5.97
Sweden	4	5.90
Japan	5	5.56
Korea	6	5.28
Switzerland	7	5.26
Denmark	8	5.25
Israel	9	5.17
Estonia	10	5.16
Canada	11	5.15
Singapore	12	5.09
Norway	13	5.08
Germany	14	5.03
Iceland	15	5.01
United Kingdom	16	4.96
Malta	17	4.95
Netherlands	18	4.93
Australia	19	4.90
Malaysia	20	4.89
Czech Republic	21	4.84
Portugal	22	4.82
New Zealand	23	4.80
Slovenia	24	4.73
Spain	25	4.72
Latvia	26	4.71
Austria	27	4.69
France	28	4.67
Belgium	29	4.65
Greece	30	4.64
Chile	31	4.60
Hungary	32	4.57
Slovak Republic	33	4.55
Poland	34	4.44
Brazil	35	4.44
Lithuania	36	4.43
Hong Kong SAR	37	4.40
Ireland	38	4.37
Thailand	39	4.37
South Africa	40	4.35
Croatia	41	4.32
Luxembourg	42	4.30
Mexico	43	4.26
Italy	44	4.24
Argentina	45	4.22
Costa Rica	46	4.19
Trinidad and Tobago	47	4.13
Jordan	48	4.13
Mauritius	49	4.10
Panama	50	4.10
Uruguay	51	4.04
Dominican Republic	52	3.98
Jamaica	53	3.97
Turkey	54	3.96
Romania	55	3.93
Philippines	56	3.92
Tunisia	57	3.90
Venezuela	58	3.84
Botswana	59	3.78
Colombia	60	3.76
Peru	61	3.75
Namibia	62	3.72
Bulgaria	63	3.72
India	64	3.68
China	65	3.67
Serbia	66	3.66
El Salvador	67	3.64
Egypt	68	3.64
Russian Federation	69	3.61
Macedonia, FYR	70	3.53
Morocco	71	3.50
Sri Lanka	72	3.47

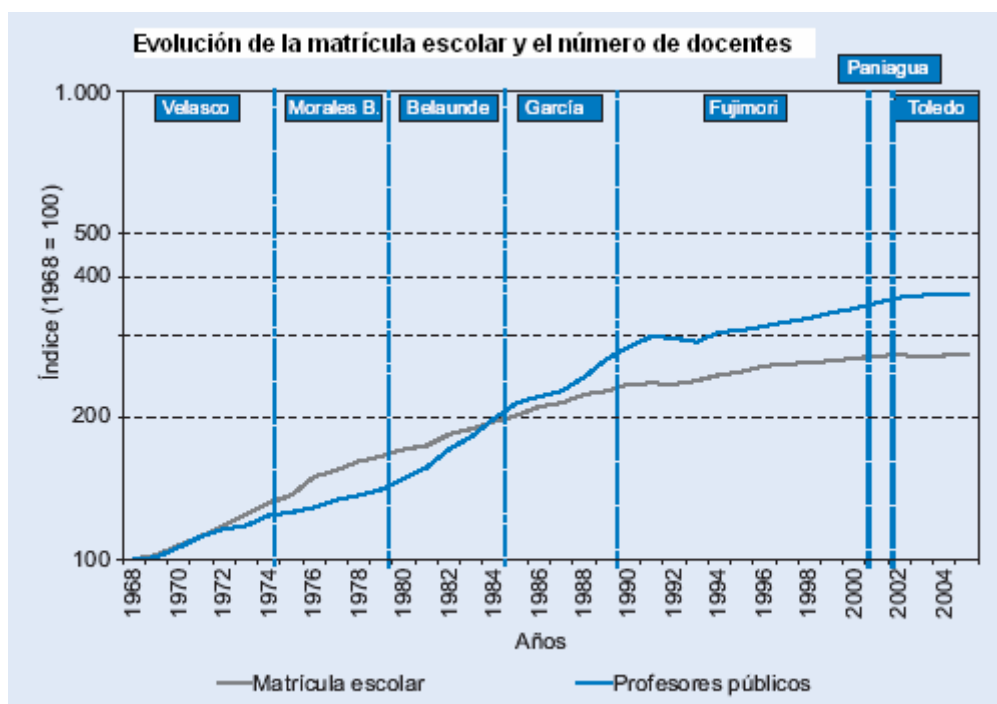
...Cotinua

En el Ambiente Macroeconómico		
País	Ranking 2001	Score
Bulgaria	73	3.18
Nigeria	74	3.16
Brazil	75	3.16
Tanzania	76	3.12
Kenya	77	3.10
Cameroon	78	3.10
Madagascar	79	3.04
Macedonia	80	3.01
Romania	81	2.93
Turkey	82	2.93
Bolivia	83	2.90
Ethiopia	84	2.89
Guatemala	85	2.85
Jamaica	86	2.83
Serbia	87	2.83
Honduras	88	2.77
Uruguay	89	2.75
Ecuador	90	2.72
Mali	91	2.67
Paraguay	92	2.65
Argentina	93	2.61
Venezuela	94	2.59
Mozambique	95	2.57
Chad	96	2.50
Zambia	97	2.49
Malawi	98	2.49
Haiti	99	2.45
Nicaragua	100	2.45
Angola	101	2.22
Zimbabwe	102	1.98

Eficiencia Estatal		
País	Ranking 2001	Score
Ethiopia	73	3.69
Pakistan	74	3.67
Senegal	75	3.64
Indonesia	76	3.63
Serbia	77	3.58
Nicaragua	78	3.57
Bolivia	79	3.51
Ecuador	80	3.48
Russian Federation	81	3.34
Mozambique	82	3.33
Mali	83	3.33
Uganda	84	3.30
Philippines	85	3.29
Romania	86	3.27
Guatemala	87	3.22
Argentina	88	3.22
Venezuela	89	3.21
Zimbabwe	90	3.21
Angola	91	3.16
Kenya	92	3.16
Macedonia	93	3.11
Ukraine	94	3.09
Cameroon	95	3.04
Madagascar	96	3.04
Paraguay	97	3.01
Nigeria	98	2.99
Honduras	99	2.85
Bangladesh	100	2.48
Chad	101	2.36
Haiti	102	2.28

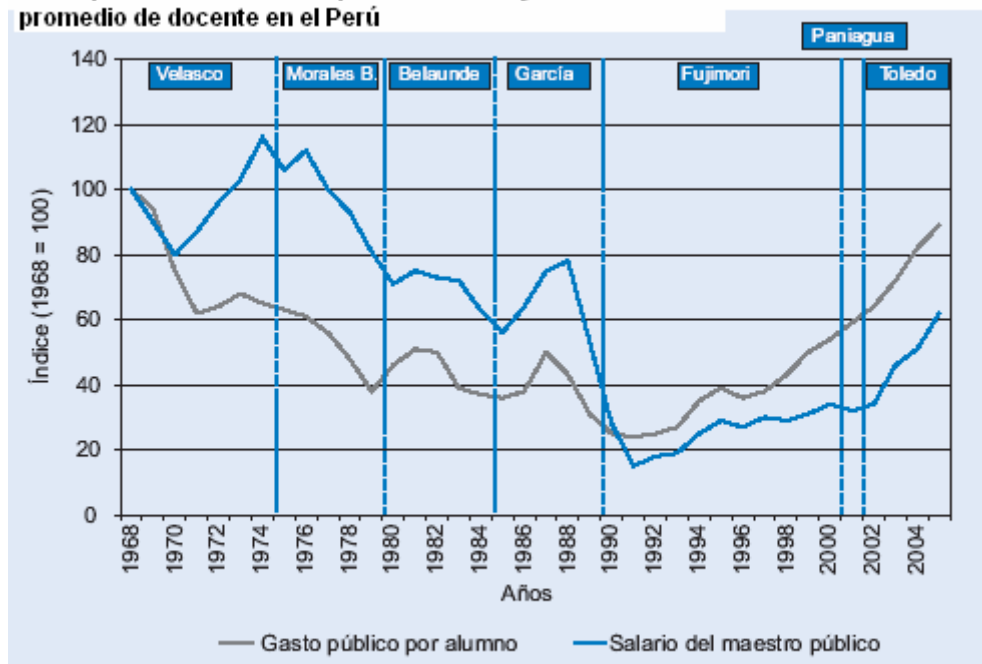
Avance Tecnológico		
País	Ranking 2001	Score
Vietnam	73	3.41
Kenya	74	3.36
Zimbabwe	75	3.34
Ecuador	76	3.27
Uganda	77	3.25
Indonesia	78	3.25
Guatemala	79	3.23
Gambia	80	3.22
Tanzania	81	3.22
Nigeria	82	3.16
Pakistan	83	3.16
Ukraine	84	3.15
Nicaragua	85	3.12
Ghana	86	3.10
Honduras	87	3.08
Bolivia	88	3.06
Senegal	89	3.04
Zambia	90	2.96
Paraguay	91	2.96
Mozambique	92	2.84
Cameroon	93	2.80
Malawi	94	2.79
Bangladesh	95	2.68
Algeria	96	2.48
Madagascar	97	2.47
Angola	98	2.43
Mali	99	2.36
Ethiopia	100	2.17
Haiti	101	2.17
Chad	102	2.06

Fuente: World Economic Forum



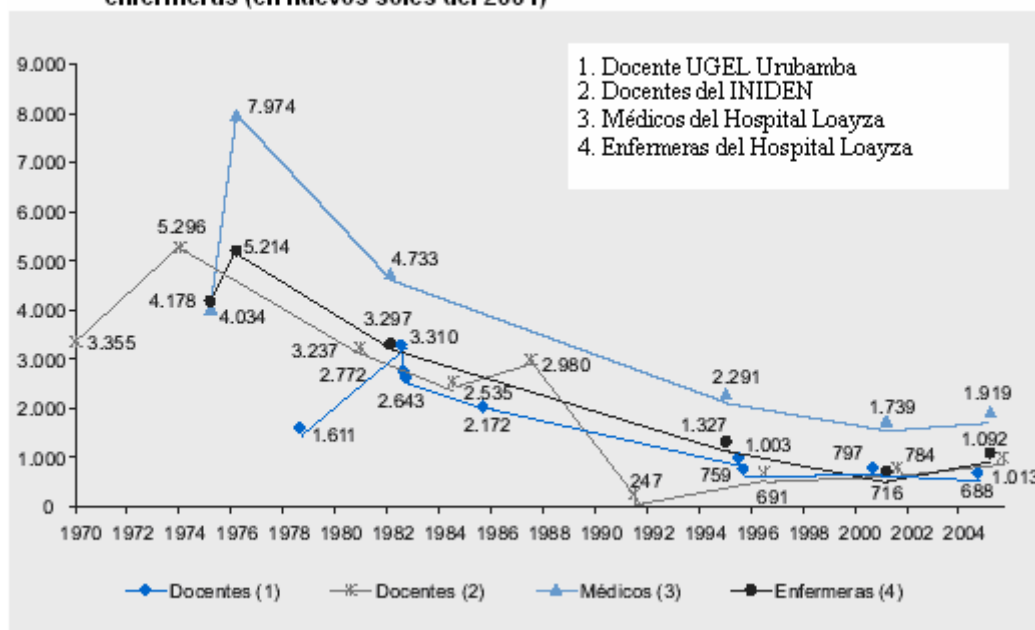
Fuente: Vega 2005

Gasto público en educación por estudiante y remuneración promedio de docente en el Perú



Fuente: Vega 2005

Evolución del salario real mensual de docentes medico y enfermeras (en nuevos soles del 2001)



Fuente: Webb y Valencia, 2005

BIBLIOGRAFÍA

1. Alvargonzález Rodríguez Mercedes y Ana Jesús López Menéndez, Desigualdad y crecimiento económico. Un estudio analítico y empírico del proceso De Kuznets, Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo, España.
2. Amartya K. Sen, Comercio Exterior, vol. 42, núm. 4, México, abril de 1992. Sobre conceptos y medidas de Pobreza.
3. Banco Central de Reserva del Perú, El costo del Crédito en el Perú, Noviembre 2002.
4. Banco Central de Reserva del Perú, Estadísticas y Publicaciones. www.bcrp.com.pe/.
5. Banco Central de Reserva del Perú, Estadísticas y Publicaciones. www.bcrp.com.pe/.
6. Banco Mundial, Global Economic Prospects 2004.
7. Banco Mundial, Informe del Banco Mundial, Aprendizaje Permanente en la Economía Global el Conocimiento, 2003.
8. Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1980.
9. Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990.
10. Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial 2000-2001. Lucha contra la pobreza.
11. BLANKE, Jennifer, World Economic Forum, FIONA PAUA, World Economic Forum, XAVIER SALA-I-MARTIN, Columbia University and Universitat Pompeu Fabra. The Growth Competitiveness Index: Analyzing Key Underpinnings of Sustained Economic Growth. www.weforum.org/.
12. Chomsky, Noam; El gobierno del futuro, Barcelona, 2005
13. Chomsky, Noam; Heinz Dieterich, La Aldea Global, 2002.
14. Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2003). "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002". World Bank Policy Research Department Working Paper. www.worldbank.org/wbi/governance/wp-governance.htm.
15. Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Pablo Zoido-Lobaton (1999a). "Aggregating Governance Indicators". World Bank Policy Research Department Working Paper No. 2195. www.worldbank.org/wbi/governance/wp-governance.htm.
16. Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Pablo Zoido-Lobaton (1999b). "Governance Matters". www.worldbank.org/wbi/governance/wp-governance.htm.
17. Daniel Kaufmann, Instituto del Banco Mundial. Instituto Anticorrupción del World Bank, Crecimiento sin Gobernabilidad. www.worldbank.org/.

18. DANIEL KAUFMANN, World Bank Institute. Corruption, Governance and Security: allenges for the Rich Countries and the World. www.worldbank.org/wbi/governance/wp-governance.htm.
19. David de Ferranti y otros, Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿Ruptura con la historia?. Ciudad de México, Octubre 7 , 2003.
20. David de Ferranti, Guillermo E. Perry, Daniel Lederman, y William F. Maloney, De los recursos naturales a la economía del conocimiento, ESTUDIOS DEL BANCO MUNDIAL SOBRE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2002.
21. Desco, El Perú de hoy, La desigualdad en el Perú, situación y perspectivas, 2005.
22. Día_1, Suplemento Semanal de Economía y Negocios, El Comercio, 31/01/05, N°37, Año 2, dia1@comercio.com.pe.
23. Dollar y Kraay, “Growth is good for the poor”, 2000, The World Bank, <http://www.worldbank.org/research/bios/akraay/>
24. Erich Fromm, El Miedo a la Libertad, 1941, cap.VII: Libertad y Democracia.
25. Federico Anzil, El progreso tecnológico y el crecimiento económico, Universidad Nacional de Córdoba, Año 2002.
26. Fernando Barreiro, José M. Labeaga y Francisco Mochón; Macroeconomía Intermedia, Mac Grau Hill, España 1999.
27. Francis Fukuyama, “El Fin del Hombre”, 2002.
28. Francis Fukuyama, El Fin de la Historia y el Último Hombre.
29. Grupo Banco Mundial, Más Allá del Crecimiento Económico, Cap.V, © 2002.
30. Grupo del Banco Mundial, PovertyNet, Desigualdad del Ingreso; This page last updated on September 18, 2002.
31. Guillermo E. Perry y otros; Reducción de la Pobreza y Crecimiento: Círculos vicioso y círculos virtuosos; Banco Mundial, 2006.
32. Hernández Sampieri, Roberto y Otros; Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, México 2003.
33. INEI, Perú: Distribución del ingreso y niveles de pobreza en 1996. www.inei.com.pe/.
34. INEI, Perú: Ingreso y Pobreza, Anexo B: Bienestar Social y Medidas de Pobreza y Distribución del Ingreso. www.inei.com.pe/.
35. Jeremy Bentham, Escritos Económicos, FCE, México, 1978.
36. Joel Hellman y Daniel Kaufmann, La captura del Estado en las economías en transición. Finanzas & Desarrollo / Septiembre de 2001. www.worldbank.org/wbi/governance/wp-governance.htm.

37. Jorge Isauro Rionda Ramírez, pág.2, 2004, Algunas consideraciones En torno a cómo medir el nivel de bienestar social.
38. Joseph E. Stiglitz, El malestar de la globalización, 2.002.
39. Juan Torres López. Catedrático de Economía Política. Universidad de Málaga. Crecimiento económico y distribución de la renta en Andalucía.
40. Lomelí, Héctor y Rumbos, Beatriz; Métodos Dinámicos en Economía, Thomson, México 2003.
41. Luis Felipe Zegarra B. Regímenes Políticos y Crecimiento Económico en el Perú, 1978-1998 Por qué la concentración del poder es un obstáculo al crecimiento económico.
42. Machuca, Raúl M.; DESCO, Cambios de la pobreza en el Perú: 1991-1998. Un análisis a partir de los componentes del ingreso.
43. María Ageles Montoro y Eva María Mora, “Un diccionario bilingüe para la universidad y la empresa”, Septiembre 2006, Universia Business Review.
44. Oppenheimer, Andrés “Cuentos chinos”, Buenos Aires, 2006.
45. Oxfam International, El futuro de 900 millones de agricultores ante las reglas injustas del comercio internacional, estudios Intermón Oxfam 14 - noviembre 2004, www.intermonoxfam.org/.
46. Oxfam International, La crisis del café conduce a un ‘boom’ del cultivo de drogas, Gabinete de prensa de Oxfam Intenational, 2001, www.intermonoxfam.org/.
47. Oxfam International, La crisis del café, Investigación de Oxfam Intenational, 2001, www.intermonoxfam.org/.
48. PÉREZ Moreno, Salvador; Relaciones entre distribución de la renta y crecimiento económico en la historia del Pensamiento Económico. Especial consideración a las relaciones de compatibilidad. Dpto. Economía Aplicada (Política Económica). Universidad De Málaga.
49. Pérez, Carlota; Cambio Tecnológico y oportunidades de Desarrollo como Blanco Móvil; Revista de la CEPAL N° 76, Diciembre del 2001. www.cepal.org.
50. PNUD Perú, Índice de Desarrollo Humano 2002. www.pnud.org/
51. PNUD Perú, La transformación del Perú: Una visión desde el desarrollo humano. www.pnud.org/
52. PNUD, La democracia en el Perú, El mensaje de las cifras, Marzo 2006.
53. PORTER, M. (1990b). “¿Dónde Radica la Ventaja Competitiva de las Naciones?”. Harvard Deusto Business Review. Especial 100, Lo Mejor en Gestión de HDBR. IV Trimestre.
54. Ramos Ramos, Rosario. Modelos de evaluación de la competitividad internacional: Una aplicación empírica al caso de las Islas Canarias, Universidad de las Palmas de Gran Canaria, España 15/12/2001.

55. Saavedra Chanduví, Jaime y Juan José Díaz. Desigualdad del ingreso y del gasto en el Perú antes y después de las reformas estructurales, diciembre, 1998.
56. Smit, Adam. La Riqueza de las Naciones, Tomo I, Libro I.
57. The World Bank, World Development Indicators 2001, The World Bank.CD-ROM, Washington D.C.
58. UNESCO, Informe sobre Estado Mundial de la Educación con miras al 2015, Brasilia, 2005.
59. Vergara, Alfredo (2005): “América Latina: entre luces y sombras”, www.eumed.net
60. World Bank, Estudios de gobernabilidad y ambiente anticorrupción realizadas en el año 2000.
61. World Bank, Informe del Banco Mundial 2003, Cerrar la brecha en educación y tecnología.
www.worldbank.org/.
62. World Bank, Policy Research Department Working Paper No. 2196.
www.worldbank.org/wbi/governance/wp-governance.htm.
63. World Bank, PovertyNET, www.worldbank.org/povertynet.htm.